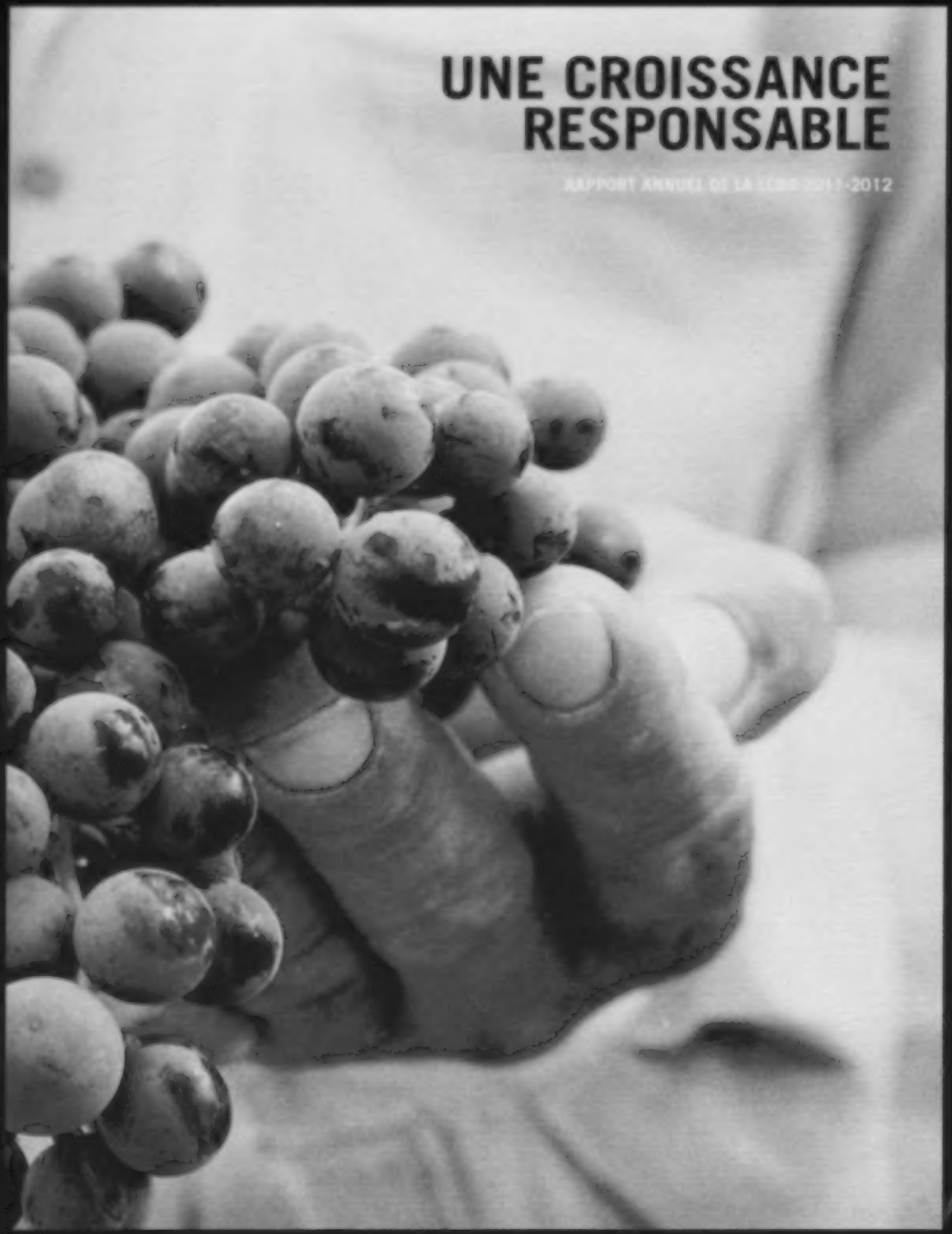


UNE CROISSANCE RESPONSABLE

RAPPORT ANNUEL DE LA SSQ 2011-2012

TABLE DES MATIÈRES

1 Points saillants
2 Croissance responsable
5 Message du ministre
6 Message du président du conseil
9 Message du président-directeur général
12 Nature de l'entreprise
15 Membres du conseil d'administration
22 Tendances
30 Soutien à l'industrie de l'Ontario
33 Instaurer une culture axée sur le leadership et le mentorat
36 Stratégie d'investissement dans la vente au détail
38 Amélioration de la productivité sur le plan logistique
40 Responsabilité sociale d'entreprise
46 Commentaires et analyse par la direction des activités d'exploitation
64 Normes internationales d'information financière (IFRS)
72 Responsabilité quant à l'information financière
73 Rapport de l'auditeur indépendant
74 États financiers
79 Notes afférentes aux états financiers
115 Aperçu financier

LETTRE DE TRANSMISSION

L'honorable Dwight Duncan
Ministre des Finances

Monsieur le Ministre,

J'ai l'honneur de vous présenter le rapport annuel de la Régie des alcools de l'Ontario pour l'exercice 2011-2012.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de ma considération distinguée.

Le président du conseil,

Philip J. Olsson

POINTS SAILLANTS

Dividende versé au gouvernement	**1,63** *milliard de dollars*
Chiffre d'affaires	**4,71** *milliards de dollars*
Bénéfice net	**1,66** *milliard de dollars*
Nombre total de transactions	**124,5** *millions*
Taux de satisfaction de la clientèle	**84** *pour 100*
Total des fonds recueillis	**6,2** *millions de dollars*
Augmentation des ventes de vins de table VQA	**9** *pour 100*
Augmentation des ventes des membres de l'Ontario Craft Brewers (OCB)	**45** *pour 100*
Nombre de contenants de boissons alcooliques retournés dans le cadre du Programme de consignation de l'Ontario (PCO) depuis 2007	**1,3** *milliard*
Taux de réacheminement combiné (PCO et boîtes bleues) des contenants de boissons alcooliques	**93** *pour 100*
Nombre de succursales inaugurées, agrandies ou déménagées	**15**
Nombre d'analyses effectuées par le laboratoire d'assurance de la qualité	**514 471**
Nombre de pays auprès desquels la LCBO achète ses produits	**84**
Nombre de contestations du droit d'acheter de l'alcool, toutes raisons	**6,3** *millions*
Nombre de refus de vendre de l'alcool, toutes raisons	**290 338**

CROISSANCE RESPONSABLE

« LE DIVIDENDE VERSÉ À LA PROVINCE DE L'ONTARIO A AUGMENTÉ DE 350 MILLIONS DE DOLLARS, OU DE 28 POUR 100, AU COURS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES. LA LCBO A AINSI PU AIDER LE GOUVERNEMENT À FINANCER SES PRIORITÉS CLÉS. »

Nous sommes un détaillant responsable à plusieurs égards, car nous tenons compte à la fois des besoins des parties intéressées, des clients, des employés et des fournisseurs, ainsi que de ceux liés à l'environnement. À notre avis, la responsabilité n'empêche pas la croissance et vice-versa. La LCBO a pour mandat d'encourager la consommation responsable d'alcool et de générer des revenus pour la province de l'Ontario, qui contribuent à financer d'importantes priorités gouvernementales comme les services de santé, l'éducation et les investissements dans l'infrastructure publique.

RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DES PARTIES INTÉRESSÉES

La LCBO a dû relever des défis de taille en 2011-2012 en raison du climat économique difficile. Face à l'incertitude économique mondiale, les clients ont continué de privilégier les produits offrant un bon rapport qualité-prix dans toutes les fourchettes de prix. Malgré ce contexte, la LCBO a continué d'afficher un rendement financier supérieur à celui de l'ensemble du secteur ontarien de la vente au détail. Elle a démontré qu'elle pouvait s'adapter rapidement au climat économique difficile tout en maintenant un niveau élevé de service à la clientèle.

Nous avons mieux contrôlé nos charges sans nuire à notre capacité de répondre aux besoins de la clientèle. Grâce à une plus grande efficacité de nos opérations, à des campagnes de marketing efficaces et aux nouvelles technologies, nous avons accru la capacité de nos centres de distribution, haussé notre productivité et amélioré notre performance. Comme nous disposions de ressources financières accrues pour moderniser et élargir notre réseau de succursales, nous avons pu fournir aux clients un accès plus pratique à nos produits, ce qui s'est traduit par une hausse des ventes.

Tout cela nous a permis de verser un dividende record au gouvernement provincial pour la 18e année, soit un montant de 1,63 milliard de dollars. Ce dividende a augmenté de 350 millions de dollars, ou de 28 pour 100, au cours des cinq dernières années. La LCBO a ainsi pu aider le gouvernement à financer ses priorités clés.

RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DE LA CLIENTÈLE

La responsabilité sociale demeure la principale raison d'être de la LCBO, comme en témoigne le Programme de contestation et de refus, qui empêche les mineurs et les personnes qui semblent ivres d'acheter de l'alcool. Nous formons tous les employés de première ligne et tous les nouveaux employés à ce programme, dont le thème actuel est *Contestation et refus : Rien de personnel, c'est la loi.* Nous mettons à jour le programme régulièrement et offrons des séances de formation d'appoint afin d'aider le personnel à dispenser le programme *Contrôle 25* de la LCBO. Depuis 2006, le nombre annuel de personnes dont on a contesté le droit d'acheter de l'alcool a triplé pour atteindre 6,3 millions et le nombre de personnes que l'on a refusé de servir a doublé pour s'établir à plus de 290 000.

La LCBO a continué d'offrir un excellent service à la clientèle grâce à sa gamme de produits, notamment ceux offrant un bon rapport qualité-prix, et à son personnel compétent. Le taux de satisfaction de la clientèle est passé de 74 pour 100 en 2006-2007 à 84 pour 100 en 2011-2012. Les investissements soutenus dans la formation du personnel au sujet des produits vendus sont essentiels pour porter ce taux à un niveau encore plus élevé. En plus d'enrichir les connaissances du personnel, nos programmes de formation de spécialistes permettront de mieux soutenir les établissements vinicoles, les brasseries et les distilleries de l'Ontario. Depuis 2006-2007, les ventes des vins VQA de l'Ontario ont augmenté de plus de 100 pour 100 et celles des membres de l'Ontario Craft Brewers, de plus de 400 pour 100.

RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DU PERSONNEL

L'instauration d'une culture fondée sur le principe *Bien travailler, c'est travailler sans danger* témoigne de l'importance que la LCBO attache à la santé et à la sécurité de son personnel. Il n'y a eu aucune absence résultant de blessures dans 330 succursales au cours de la dernière année. On prévoit afficher des résultats encore meilleurs à ce chapitre en raison de l'entrée en vigueur d'une nouvelle norme exigeant l'utilisation de verre léger, ce qui réduit le poids des caisses de bouteilles, et de l'augmentation du nombre de systèmes à ventouses de levage et de tables élévatrices dans les succursales. La Division de la logistique a réduit de 50 pour 100 le nombre d'absences résultant de blessures en installant des plateformes de dépotage et des palettiseurs automatisés dans les centres de services au détail de London et de Durham. Ces appareils permettent de réduire le nombre de blessures musculo-squelettiques.

Nous offrons à tous les membres du personnel, y compris les jeunes travailleurs, une gamme complète de programmes de formation et d'agrément afin de renforcer notre culture axée sur la sécurité. Tous les employés ont la responsabilité de favoriser la santé et la sécurité au travail et de les intégrer à leur vie professionnelle. Notre nouvelle mascotte en matière de sécurité, *Buzz Safely*, rappelle aux employés que, tous les jours, *bien travailler, c'est travailler sans danger.*

RESPONSABILITÉ ENVIRONNEMENTALE

La LCBO a pris un engagement à l'égard de la durabilité de l'environnement. En 2011-2012, elle a publié en ligne son deuxième *Rapport de viabilité écologique*. Soucieuse de réduire son empreinte écologique, la LCBO a mis en œuvre le Programme de consignation de l'Ontario (PCO) en 2007. Auparavant, les contenants de boissons alcooliques étaient récupérés grâce aux programmes des boîtes bleues puis recyclés. Le taux de réacheminement était de 69 pour 100. Depuis l'entrée en vigueur du PCO, le taux combiné de réacheminement obtenu grâce à ce programme et aux programmes des boîtes bleues est de 93 pour 100. Nous croyons qu'il s'agit d'un des taux de réacheminement des contenants de vins et de spiritueux les plus élevés au monde.

RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DE LA COLLECTIVITÉ

La collecte de fonds fait partie de notre culture organisationnelle depuis longtemps. Elle permet aux employés et aux clients d'unir leurs efforts pour soutenir des causes qui leur sont chères. En 2011-2012, plus de 6 millions de dollars ont été amassés pour Centraide, MADD Canada, quatre hôpitaux pour enfants de l'Ontario et d'autres organismes caritatifs. Ce montant est de quatre fois supérieur à celui amassé en 2006. La LCBO a recueilli 2,5 millions de dollars pour Centraide, ce qui en fait le plus important donateur de cet organisme caritatif à l'échelle du secteur public de l'Ontario.

MESSAGE DU MINISTRE

Le gouvernement de l'Ontario fait de l'élimination du déficit une priorité de manière à renforcer l'économie de la province et à créer un climat qui favorise l'emploi, attire les investissements et permet d'offrir des services publics de qualité. Les organismes comme la LCBO jouent un rôle essentiel dans la réussite de l'Ontario.

Grâce à une gestion prudente, la LCBO a encore une fois affiché d'excellents résultats en 2011-2012. Elle a su répondre aux besoins de la clientèle tout en veillant à l'efficacité de ses opérations et en maintenant un contrôle strict de ses charges. Il en a résulté un dividende record de 1,63 milliard de dollars, soit une augmentation de 80 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent.

La Commission de réforme des services publics de l'Ontario reconnaît que la LCBO est un bien public important qui, moyennant quelques modifications aux règlements ou aux politiques, pourrait générer encore davantage de revenus pour aider à défrayer les services et programmes provinciaux. Nous sommes du même avis. C'est pourquoi le gouvernement travaille en étroite collaboration avec la LCBO pour mettre en place un cadre permettant de générer des revenus additionnels tout en continuant de prioriser un service à la clientèle responsable.

Nous avons approuvé un programme d'expansion accélérée du réseau de succursales qui générera un bénéfice supérieur pour la province au cours des prochaines années. La LCBO prévoit ouvrir, déménager ou agrandir de 30 à 35 succursales au cours de la prochaine année. Il s'agit d'un taux d'expansion annuel deux fois supérieur au taux affiché récemment. Ce programme permet de mieux aligner le réseau de succursales de la LCBO sur la croissance démographique de la province. On discute également d'autres initiatives favorisant la croissance des revenus, notamment au plan de la logistique et des ventes au détail, et aussi la vente des terrains où se trouve le siège social de la LCBO.

Le gouvernement est fier des efforts constants de la LCBO pour promouvoir la responsabilité sociale. Les programmes *Contestation et refus* et *Contrôle 25* contribuent à réduire le nombre de mineurs qui consomment de l'alcool. En matière de responsabilité environnementale, la LCBO construit ses succursales en mettant l'accent sur le rendement énergétique et elle a détourné 1,3 milliard de contenants des sites d'enfouissement au cours des cinq dernières années. Enfin, la campagne *Dégonflez l'éléphant* évolue et continue de sensibiliser la population au problème de l'alcool au volant et à encourager la population à recevoir de façon responsable.

Sous la direction de son président, Philip Olsson, et de l'équipe de gestion, dirigée par Bob Peter, président-directeur général, le conseil d'administration a déployé des efforts incessants afin de mériter la confiance du public. Le gouvernement reconnaît tout ce que la LCBO a fait pour se démarquer en tant que détaillant axé sur la clientèle et pour soutenir l'industrie locale des vins, des spiritueux et des bières artisanales.

Je suis persuadé que la LCBO continuera d'atteindre ses objectifs financiers et d'augmenter ses revenus tout en faisant preuve de responsabilité, ce dont bénéficiera toute la population de l'Ontario.

Le ministre des Finances,

L'honorable **Dwight Duncan**

Philip J. Olssen, président du conseil

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL

« NOUS CROYONS FERMEMENT À LA CROISSANCE RESPONSABLE, QUI CONSISTE À ÉTABLIR UN JUSTE ÉQUILIBRE ENTRE L'EXCELLENCE EN MATIÈRE DE SERVICES À LA CLIENTÈLE ET L'EFFICIENCE OPÉRATIONNELLE, D'UNE PART, ET LE SERVICE RESPONSABLE, D'AUTRE PART. »

AU FIL DES ANS, LA LCBO A APPORTÉ DE NOMBREUX CHANGEMENTS POSITIFS.

L'expansion du réseau de succursales, l'élargissement de la gamme de produits, le soutien accru aux producteurs ontariens de boissons alcooliques, le lancement de campagnes de marketing axées sur le style de vie et la modernisation de la chaîne d'approvisionnement témoignent tous de l'évolution constante de la LCBO qui, de distributeur mettant l'accent sur le contrôle, est devenue un détaillant axé sur la clientèle. Le personnel est très fier de ces réalisations et de toutes les autres choses qu'il a accomplies.

Pour ma part, je suis le plus fier de ce qui n'a pas changé, le principe sur lequel la LCBO a été fondée, soit la vente au détail responsable.

Nous avons toujours eu pour mission de prendre de l'expansion tout en assurant la vente responsable d'alcool. Nous croyons fermement à la croissance responsable, qui consiste à établir un juste équilibre entre l'excellence en matière de services à la clientèle et l'efficience opérationnelle, d'une part, et le service responsable, d'autre part. Nous avons poursuivi dans cette voie en 2011-2012 et versé un autre dividende record au gouvernement, soit un montant de 1,63 milliard de dollars, une augmentation de 5,2 pour 100 par rapport à l'an dernier. Les bénéfices que nous réalisons servent à financer les écoles, les hôpitaux et les investissements dans la création d'emplois et la croissance.

La LCBO est une pionnière dans le domaine de la responsabilité sociale. Contrairement à la plupart des entreprises pour lesquelles la responsabilité sociale revêt un statut optionnel, à la LCBO celle-ci a un caractère fondateur qui la place au cœur même de l'entreprise, et ce, depuis sa création en 1927.

Les détaillants qui résistent au changement ou qui refusent de s'y adapter et d'évoluer ne font pas long feu. Les changements sans précédent survenus dans le secteur canadien de la vente au détail ces dernières années témoignent de l'importance de mettre en œuvre des plans opérationnels souples et de pouvoir lancer rapidement de nouvelles initiatives. La responsabilité demeure toutefois aussi importante pour nous aujourd'hui qu'elle l'était il y a plus de 80 ans. À cet égard, nous ne changerons jamais.

Nous devons également composer avec le changement au sein du conseil d'administration. En effet, des personnes appréciées nous quittent et de nouveaux membres se joignent à nous. Je me suis engagé à veiller à ce que le conseil soit diversifié et composé de personnes possédant une vaste expérience. Cette année, nous avons fait nos adieux à Steve Diamond et Geoffrey Lerner. Je les remercie de l'importante contribution qu'ils ont apportée au cours de leurs nombreuses années de service.

La LCBO communique de façon ouverte et transparente avec son propriétaire, le gouvernement de l'Ontario, ce dont nous bénéficions tous. Conscients des priorités et des objectifs du gouvernement, nous avons obtenu son appui en vue d'améliorer nos activités commerciales. Le gouvernement reconnaît ainsi l'excellent travail accompli au sein de la société. Nous n'aurions pas obtenu cet appui si ce n'était de la façon dont nous donnons suite aux questions d'intérêt public, de notre bonne gestion des risques et, plus important encore, de nos compétences en matière de planification stratégique et de vente au détail.

Une communication constante avec le gouvernement demeurera essentielle. Le gouvernement a des attentes élevées à notre endroit et j'ai confiance que nos employés seront en mesure de répondre à ses besoins en matière de revenus. Au cours des deux prochaines années, nous investirons jusqu'à 20 millions de dollars de plus par année afin d'élargir notre réseau de succursales dans le but d'aider le gouvernement à réaliser plus rapidement un bénéfice plus élevé. Pour atteindre cet objectif, le conseil d'administration devra être à l'affût de toute pression que cette expansion accélérée du réseau pourrait exercer sur les opérations de la LCBO.

Au cours de la prochaine année, le conseil devra également améliorer encore plus la gestion des risques et la supervision au sein de la société. Nous avons obtenu de bons résultats à cet égard, mais il est toujours possible d'apporter des améliorations.

Au cours de la dernière année, nous avons battu un autre record. En effet, 2,5 millions de dollars ont été recueillis en 2011 dans le cadre de la campagne de Centraide, une cause qui m'est chère. Il s'agit d'une augmentation de 400 000 $ par rapport à l'an dernier. La générosité et la bonne volonté de nos clients et de nos employés, ainsi que les nombreuses activités de collecte de fonds qui ont eu lieu à la grandeur de la province nous ont permis d'obtenir ce résultat remarquable.

Malgré l'incertitude économique qui persiste en 2012-2013, le conseil d'administration sait que la haute direction de la LCBO a mis en œuvre les mesures qui s'imposent et peut faire preuve de la souplesse nécessaire pour permettre à la société de relever les défis et de connaître une autre année prospère. Nous continuerons de guider la direction pour nous assurer que tous les échelons de la société font preuve d'excellence. La vente de boissons alcooliques est notre activité principale, mais la croissance responsable est notre ambition.

Le président du conseil,

Philip J. Dixon

MESSAGE DU PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

La responsabilité a toujours été une des principales raisons d'être de la LCBO et fut partie intégrante de toutes ses activités. Tout a commencé par la responsabilité qui nous a été confiée de régir la vente d'alcool. S'y sont ensuite greffées la responsabilité d'empêcher les mineurs et les personnes qui semblaient vous d'acheter de l'alcool, la responsabilité de maximiser les profits et de fonctionner de façon efficiente, la responsabilité de protéger la santé et la sécurité du personnel et la responsabilité de contribuer à la protection de l'environnement.

Étant donné qu'il faut établir un équilibre entre les décisions prises pour le bien de la LCBO et leur incidence possible hors du cadre d'une d'activité, la croissance responsable est notre seule option.

La prestation d'excellents services à la clientèle et la maîtrise des charges opérationnelles sont des aspects essentiels de notre mandat, qui revêtent autant d'importance l'un que l'autre. Je suis heureux d'annoncer que les efforts que nous avons déployés en ce sens ont été couronnés de succès en 2011-2012. L'année écoulée a été difficile à bien des égards, particulièrement sur le plan économique. Malgré cela, la LCBO a affiché de bons résultats. Notre chiffre d'affaires a dépassé les 6,7 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 4,6 pour 100, une hausse supérieure au taux de 3,6 pour 100 du secteur provincial des ventes au détail. Cela nous a permis de verser un dividende record au gouvernement pour la 19e année, soit un montant de 1,03 milliard de dollars, qui l'aidera à couvrir le coût des services qui sont importants pour la population de l'Ontario comme l'éducation et les services hospitaliers.

Bien que les charges aient augmenté pendant l'année, elles ont été inférieures de près de 6 millions de dollars au montant prévu. Dans le but d'alléger les charges sur les ventes, nous avons réduit les dépenses prévues au titre de la Division des ventes et de la commercialisation ainsi que les charges administratives. De plus, le ratio charges d'exploitation-chiffre d'affaires était de 15,7 pour 100 en 2011-2012, le ratio le plus faible affiché au cours des cinq dernières années.

Les investissements dans notre réseau de succursales demeurent une priorité. Au total, nous avons construit, déménagé ou agrandi 15 succursales en 2011-2012 et en avons ajouté 46 autres. Nous avons ainsi pu mieux servir notre clientèle et hausser nos ventes. En outre, nous avons élargi notre gamme de produits tout en continuant de lancer des campagnes de marketing novatrices et en fournissant des services à la clientèle hors pair et responsables.

Selon notre plus récente étude de son annuelle menée auprès de la clientèle, le taux de satisfaction de la clientèle de la LCBO a atteint 94 pour 100, un taux record. Cela signifie que 94 pour 100 des plus de 2 500 clients interrogés ont attribué une note de 9, 9 ou 10 sur 10 à leur expérience de magasinage. Je remercie tous nos employés qui, sans leur travail acharné, nous n'aurions pu obtenir un tel résultat.

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

Nos employés de première ligne fournissent des services de façon responsable. Il s'agit d'une de leurs tâches les plus difficiles, mais ils l'accomplissent de façon attentive et professionnelle. Au cours de la dernière année, le personnel de vente au détail de la [illegible] a conseillé le choix d'achats de l'ordre de 6,2 millions de personnes, soit en raison de leur âge, ou parce qu'on les soupçonnait de vouloir acheter de l'alcool pour quelqu'un qui n'avait pas le droit de s'en procurer ou encore parce qu'elles semblaient en état d'ébriété. Sur ce nombre, plus de 200 000 personnes n'ont pas été servies, [illegible] en raison de leur âge. Par ailleurs, nous avons établi notre programme ClubVIP [illegible] en vertu duquel les clients qui semblent avoir moins de 25 ans doivent présenter une pièce d'identité, et y avons greffé des campagnes saisonnières. Selon une enquête externe, notre campagne [illegible] [illegible] qui vise à décourager l'accès au volant, donne des résultats encourageants. Le fait que [illegible] nous ont dit que la [illegible] encourage de façon efficace la consommation responsable d'alcool.

Sur le plan environnemental, la [illegible] est fermement un chef de file en efficacité des bouteilles de un en verre léger. En juin [illegible], nous nous sommes engagés à ne plus jamais tous les vins vendus moins de [illegible] soient offerts sous des bouteilles ayant un poids maximal raisonnable, soit 420 grammes. Nous sommes en voie d'atteindre cet objectif d'ici janvier [illegible].

Nous avons la chance de pouvoir compter sur des employés qui sont toujours prêts à donner de leur temps et à venir en aide à autrui. Grâce à la générosité de nos clients, nous avons recueilli un montant record de [illegible] millions de dollars pour de bonnes causes en [illegible], y compris [illegible] millions de dollars en succursales auprès de nos clients. La [illegible] égalera des efforts sans précédent afin de [illegible] des fonds pour venir en aide aux collectivités de la province.

La prochaine année sera bien remplie pour la [illegible]. En effet, la société prévoit ouvrir ou agrandir [illegible] succursales en [illegible], en tenue de créations dans huit plus grand que nous offrons aux dernières années. La réserve de succursales devrait alors nouvelle la plus forte croissance annuelle de son histoire. Cette initiative s'inscrit dans le cadre d'un programme visant qui permettra d'ouvrir des succursales dans les secteurs situés [illegible] Parallèlement, demeurons ainsi que dans de petites localités en pleine croissance.

Plusieurs autres initiatives sont en cours. Nous augmentons la portée de notre programme de marketing pour y inclure les médias sociaux, nous servons des cafés-cadeaux en collaboration avec de bonnes petites, nous développons nos capacités en matière de logistique afin de mieux répondre aux besoins des succursales, des fournisseurs et des clients. Ils gire et nous relevons la barre en matière de santé et de sécurité en adoptant de nouvelles technologies et initiatives comme le verre léger, qui réduira le poids des cornes.

La [illegible] est une période dynamique. Nous en sommes à la dernière année de notre plan stratégique de cinq ans, qui sera suivi d'un nouveau plan de trois ans. Nous développons nos activités comme jamais tout en maîtrisant nos charges. Nous mondialisations un plus grand nombre de produits dans nos entrepôts tout en réduisant le nombre d'heures durant la semaine. Nous améliorons l'apparence de magasinage de la clientèle tout en encourageant la consommation responsable. Bien que nous dépensions de nombreux efforts afin de trouver nos revenus et de nous unis en cela au gouvernement et [illegible], rien ne nous fera déroger à notre engagement de longue date à l'égard de la responsabilité sociale.

Le président-directeur général,

[illegible]

NATURE DE L'ENTREPRISE

La LCBO est un organisme de la Couronne qui relève du ministre des Finances. Le gouvernement de l'Ontario la considère comme une entreprise opérationnelle.

La LCBO est dirigée par un *conseil d'administration* comptant jusqu'à 11 membres nommés par le lieutenant-gouverneur en conseil, sur la recommandation du premier ministre de l'Ontario et du ministre des Finances. Leur mandat est d'au plus cinq ans. Le président du conseil d'administration fournit un leadership stratégique aux autres membres du conseil ainsi qu'au président-directeur général et s'assure que la LCBO et son conseil d'administration s'acquittent de leurs responsabilités respectives.

Le conseil d'administration a pour mandat de superviser la gestion des affaires de la LCBO. Parmi ses responsabilités les plus importantes, mentionnons les suivantes :

- veiller à ce que la LCBO soit dotée de politiques et de procédures qui assurent l'intégrité de ses contrôles internes;
- adopter des règlements internes régissant l'exploitation de la LCBO;
- approuver le plan stratégique triennal et le plan d'activités annuel, et veiller à ce que la direction atteigne les objectifs énoncés dans ces plans;
- présenter chaque année des plans financier et d'activités au ministre des Finances;
- veiller à ce que la LCBO ait une politique de communications appropriée;
- veiller à ce que la LCBO exerce ses fonctions d'une manière juste, éthique, impartiale et conforme aux lois pertinentes;
- mettre en œuvre une politique de planification de la relève visant les cadres supérieurs et superviser l'application de cette politique;
- approuver les décisions importantes concernant les politiques et les activités de l'entreprise;
- évaluer la performance du président-directeur général tous les ans;
- créer des comités relevant du conseil d'administration qui assument la totalité ou une partie de ses responsabilités, ces comités comprennent le comité de vérification et le comité de gouvernance et de rémunération.

DÉONTOLOGIE ET GESTION DES AFFAIRES

Le conseil d'administration a approuvé un code de conduite qui comprend des politiques applicables aux questions suivantes : droits de la personne, conflits d'intérêts, confidentialité, activités externes des employés et des dirigeants, et cadeaux et frais de représentation.

ÉNONCÉ DE MISSION

LA LCBO EST UN DÉTAILLANT SOCIALEMENT RESPONSABLE ET INNOVATEUR QUI AXE SES ACTIVITÉS SUR LE RENDEMENT ET GÉNÈRE DES PROFITS, ET QUI ENTRAÎNE SA CLIENTÈLE DANS LA DÉCOUVERTE DU MONDE DES BOISSONS ALCOOLIQUES.

SANTÉ ET SÉCURITÉ

Chaque année, le conseil d'administration approuve une politique en matière de santé et de sécurité au travail et le vice-président principal, Ressources humaines, lui fournit des rapports à ce sujet à intervalles réguliers.

COMITÉS DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Comité de vérification

Le comité de vérification s'assure de la fiabilité et de l'exactitude des états financiers de la LCBO et examine les méthodes de gestion des risques de l'entreprise.

Comité de gouvernance et de rémunération

Le comité de gouvernance et de rémunération fait des recommandations au conseil d'administration en matière de politiques et de pratiques de gouvernance d'entreprise et veille à ce que la LCBO se conforme à des principes sensés dans ce domaine. Il fait aussi des recommandations en matière de ressources humaines et de rémunération.

COMITÉS DE GESTION

Comité de planification et d'aménagement des succursales

Le comité de planification et d'aménagement des succursales examine toutes les questions immobilières et de location, et fait des recommandations au conseil d'administration pour approbation finale.

Comité d'appel de décisions

Ce comité examine tous les appels présentés par les fournisseurs et les agents à la suite des décisions prises par les unités commerciales concernant le répertoire des produits.

Comité d'évaluation des postes de gestion

Ce comité évalue et classe les postes de gestion au sein de l'entreprise afin de déterminer les niveaux de rémunération appropriés.

OBLIGATION DE RENDRE COMPTE

Les mesures suivantes font en sorte que la LCBO rend des comptes aux parties intéressées :

- Elle publie un rapport annuel, qui est déposé devant l'Assemblée législative de l'Ontario et que la population peut consulter en version imprimée ou en version électronique à l'adresse www.lcbo.com.
- Elle fait vérifier chaque année ses états financiers, comme l'exige la *Loi sur les alcools*, vérification qui est menée par le Bureau du vérificateur général de l'Ontario.
- Elle est assujettie à la *Loi sur l'accès à l'information et la protection de la vie privée*, qui permet au public de consulter divers dossiers.
- Les membres de son conseil d'administration doivent être nommés par décret.
- Diverses exigences de la *Loi sur les alcools* l'obligent à présenter des rapports au ministre des Finances et au trésorier de l'Ontario.
- Elle est tenue de respecter les directives pertinentes du Conseil de gestion du gouvernement de l'Ontario.

ÉQUIPE DE DIRECTION

Les membres de la direction responsables de l'exploitation quotidienne de la LCBO sont :

Bob Peter, président-directeur général
Alex Browning, vice-président principal, Finances et administration, et chef des Services financiers[1]
Bob Clevely, vice-président principal, Ventes au détail[2]
Bob Downey, vice-président principal, Ventes et commercialisation
Rob Dutton, vice-président principal, Finances et administration, et chef des Services financiers[3]
Roy Ecker, vice-président principal, Ventes au détail[4]
Murray Kane, vice-président principal, Ressources humaines[5]
Hugh Kelly, vice-président principal, Technologie de l'information
George Soleas, vice-président principal, Logistique et assurance de la qualité
Penny Wyger, vice-présidente principale, avocate générale et secrétaire générale
Jackie Bonic, vice-présidente, Aménagement des succursales et immobilier
Nancy Cardinal, vice-présidente, Marketing et veille de la clientèle
Shari Mogk-Edwards, vice-présidente, Marchandisage et VINTAGES[6]
Tom Wilson, vice-président, VINTAGES[7]
Bill Kennedy, directeur général, Communications
Belli Wong, chef de la vérification et directrice générale, Vérification interne
Patrick Ford, directeur principal, Politiques et relations gouvernementales
Shelley Sutton, directrice, Planification stratégique

---

1. *A pris sa retraite en mars 2012*
2. *Depuis avril 2011*
3. *Depuis janvier 2012*
4. *A pris sa retraite en avril 2011*
5. *A pris sa retraite en juillet 2012*
6. *Depuis septembre 2011*
7. *A pris sa retraite en août 2011*

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

1. Philip J. Olsson **2.** Steve Diamond **3.** Geoffrey R. Larmer **4.** Penny Lipsett **5.** Pamela Livingstone **6.** Laurel Murray **7.** Susan Pigott **8.** Walter Sendzik **9.** Paul Sparkes **10.** Ramesh Srinivasan **11.** Harvey T. Strosberg

1

PHILIP J. OLSSON

Nommé vice-président du conseil en juin 2004, puis président du conseil et président-directeur général par intérim le 6 février 2006, et président du conseil (en vertu de la nouvelle *Loi sur les alcools*) le 7 mars 2007. Mandat terminé le 5 mars 2012 et renouvelé pour deux ans. Fin du mandat : le 4 mars 2014.

Philip Olsson est un des associés de K J Harrison & Partners Inc., une société privée de placement pour particuliers. Il est aussi le président du conseil de Connaught Oil & Gas Limited, une entreprise privée d'exploration et d'exploitation énergétiques. M. Olsson œuvre dans le domaine bancaire depuis plus de 30 ans, plus précisément dans les services d'investissement et les services aux entreprises. Il a notamment été directeur général, Capital d'investissement, chez Altamira Investment Services Inc. où il a restructuré et supervisé les activités de la société en matière de capital d'investissement. Auparavant, M. Olsson avait occupé le poste de directeur général de la Société de participation Banque Royale limitée, l'unité des services bancaires aux commerçants de RBC Groupe Financier, et ce, après avoir été vice-président du conseil de RBC Dominion Valeurs mobilières, la plus importante banque d'investissement au Canada. M. Olsson est titulaire d'un B.A. et d'une M.B.A. de l'Université Vanderbilt à Nashville, Tennessee, et a étudié l'économie monétaire dans le cadre d'études de cycle supérieur à la London School of Economics. Il détient le titre d'expert en évaluation d'entreprise de l'Institut canadien des experts en évaluation d'entreprises. M. Olsson a toujours été actif sur le plan communautaire en donnant de son temps à des organismes comme Centraide, le Festival Shaw, Trout Unlimited et la Fédération du saumon atlantique.

2

STEVE DIAMOND

Nommé le 21 septembre 2005, nommé vice-président le 7 mars 2007. Il a quitté ses fonctions en décembre 2011.

Steve Diamond est président de Diamond Corp, une société de conseils et de développement immobilier, et un des administrateurs de Whitecastle Investments. Avant de faire carrière dans le secteur immobilier, M. Diamond a été associé au sein du cabinet McCarthy Tetrault, où il a dirigé le service de droit municipal et environnemental, et siégé à son conseil d'administration. Dans sa pratique juridique, il est intervenu à titre d'avocat-conseil dans quelques-uns des projets les plus vastes et les plus complexes approuvés dans la région du Grand Toronto, et ce, pour des clients du secteur privé et du secteur public. M. Diamond joue un rôle actif dans la communauté. Il siège au comité de l'initiative PAYE (Partnership to Advance Youth Employment). M. Diamond est titulaire d'un baccalauréat en droit de l'Université Western Ontario et a été reçu au barreau de l'Ontario en 1978. Il consacre une partie de son temps au milieu éducatif en donnant de nombreuses conférences dans les facultés de droit et autres établissements d'enseignement.

3

GEOFFREY R. LARMER

Nommé le 30 mai 2006. Fin du mandat : le 29 mai 2012. Membre du comité de gouvernance et de rémunération.

Geoffrey R. Larmer est président de la société Larmer Professional Corporation, à North Bay, un cabinet d'avocats spécialisé en droit des assurances et en préjudices corporels. En raison de sa pratique professionnelle, M. Larmer a acquis une perspective distincte sur les questions de responsabilités sociale et légale, plus particulièrement en ce qui concerne la consommation d'alcool par des mineurs et les conséquences de la consommation d'alcool abusive. Il compte parmi ses clients des victimes d'accidents causés par la conduite en état d'ébriété. M. Larmer est titulaire d'un baccalauréat spécialisé en biophysique médicale de l'Université Western Ontario, 1989, et d'un baccalauréat en droit de la même institution, 1992. Il a fait un stage au cabinet Bereskin & Parr de Toronto où il s'est spécialisé dans les questions de propriété intellectuelle, de brevet, de marque de commerce, de droit d'auteur et autres matières connexes. Il a été appelé au barreau en 1994 puis a fondé Larmer & Larmer Barristers à North Bay. Il a fondé la société Larmer Professional Corporation en 2005. M. Larmer est membre de la Nipissing Law Association, de l'Ontario Trial Lawyers Association et de l'Association of Trial Lawyers of America. Il a aussi été membre du conseil d'administration et président de la Société protectrice des animaux de North Bay et de la région.

4

PENNY LIPSETT

Nommée le 30 mai 2007. Fin du mandat : le 28 mai 2013. Présidente du comité de gouvernance et de rémunération.

Penny Lipsett est spécialiste des relations avec les investisseurs et des relations gouvernementales. Sa carrière s'est surtout déroulée dans le monde des affaires et de la politique. Diplômée de l'Université Western Ontario, elle a d'abord travaillé au parlement à Ottawa comme adjointe spéciale pendant les années du gouvernement Trudeau. Après cet emploi, elle est passée chez Xerox Canada où elle a occupé jusqu'en 1992 des postes à responsabilités croissantes dans la gestion des affaires de l'entreprise.

M[me] Lipsett prodigue des services-conseils en matière de relations avec les investisseurs et de relations gouvernementales depuis 1993. Elle siège aussi au conseil d'administration de la Bank of America, de la Banque MBNA Canada et de la Société d'exploitation de la Place de l'Ontario.

5

PAMELA LIVINGSTONE

Nommée le 8 juin 2009. Mandat terminé le 7 juin 2012 et renouvelé pour deux ans. Membre du comité de vérification.

Pamela Livingstone a entrepris sa carrière dans la vente au détail chez Sears Canada en tant qu'analyste de l'écoulement de la marchandise en 1995. Elle a occupé des postes à responsabilités croissantes et est devenue acheteuse de produits pour la maison en 2000. Elle a été nommée chef des opérations nationales en 2007. À ce titre, elle était responsable du suivi des stocks et des processus connexes pour les divers services de décoration intérieure de l'entreprise. Pendant qu'elle travaillait chez Sears, M^me^ Livingstone a acquis de l'expérience en négociation, en leadership, en gestion des processus, en assistance professionnelle, en mentorat et en formation du personnel. Quatorze ans après le début de sa carrière, elle est devenue chef de la planification chez Déco Découverte, une filiale de la Compagnie de la Baie d'Hudson, où elle a mis en pratique ses connaissances de la gestion des stocks et de la budgétisation. À l'automne 2011, elle s'est jointe au personnel de Big Lots en tant que chef de la planification des produits et a joué un rôle clé dans l'élaboration des plans d'entreprise portant sur l'implantation de la chaîne Big Lots au Canada.

M^me^ Livingstone a obtenu une maîtrise en administration publique à l'Université Queen's et un baccalauréat spécialisé à l'Université Wilfrid Laurier. De plus, elle a enseigné l'anglais pendant deux ans à Osaka, au Japon.

6

LAUREL MURRAY

Nommée le 8 août 2005. Mandat renouvelé le 7 août 2012 pour une période de deux ans. Présidente du comité de vérification.

Laurel Murray est une comptable agréée possédant plus de 25 ans d'expérience en tant que cadre supérieure dans les secteurs public et privé. Depuis 2000, elle dirige sa propre société de conseils en gestion. Au cours des 25 dernières années, elle a aidé nombre d'entreprises privées et d'organismes et de ministères fédéraux et provinciaux à améliorer leurs méthodes de gestion des risques, de mesure du rendement et de responsabilisation. M^me^ Murray prône la bonne gouvernance et la surveillance au sein des entreprises. En plus de ses activités professionnelles, elle assume la présidence du comité de vérification du Commissariat à la protection de la vie privée du Canada et est membre du comité de vérification du Commissariat aux langues officielles. M^me^ Murray a aussi mené la rédaction du *Guide à l'intention des comités ministériels de vérification* du Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada. Elle s'intéresse également de très près aux questions environnementales. Ses champs de compétence comprennent la planification stratégique et la reddition de comptes, la mesure du rendement, la gestion intégrée des risques, la gestion financière, la comptabilité et la vérification comptable, les systèmes financiers, la gestion de projets, la mise en œuvre de programmes et l'aménagement organisationnel. Elle a obtenu son baccalauréat spécialisé en commerce de l'Université Carleton en 1986. L'Institut Canadien des Comptables Agréés lui a accordé le titre de comptable agréée en 1989. Bénévole très active, M^me^ Murray consacre beaucoup de temps à aider les gens dans le besoin dans sa collectivité tout en conciliant travail et famille.

7

SUSAN PIGOTT

Nommée le 9 février 2011. Fin du mandat : le 8 février 2013. Membre du comité de gouvernance et de rémunération.

Susan Pigott est vice-présidente des communications et de la mobilisation communautaire au Centre de toxicomanie et de santé mentale (CAMH), à Toronto. En juin 2011, elle a été nommée à la Commission de réforme des services publics de l'Ontario, qui a fourni des conseils sur les moyens de dispenser des services aux particuliers et aux familles de la façon la plus efficace et efficiente possible. Elle a suivi une formation en soins infirmiers à la Wellesley Hospital School of Nursing, à Toronto, et a ensuite travaillé pendant 10 ans comme infirmière autorisée à Toronto, en Australie et en Papouasie-Nouvelle-Guinée. En 1978, M^me^ Pigott a obtenu une maîtrise en service social de l'Université de Toronto. Après quoi, elle a travaillé pendant plus de 25 ans dans le domaine des services à la personne à but non lucratif. Avant de se joindre à l'équipe du CAMH, elle a assumé la fonction de chef de la direction de St. Christopher House, un organisme multiservice communautaire œuvrant dans l'ouest de Toronto. Avant cela, elle a travaillé pendant sept ans pour l'organisme caritatif Centraide de la région du Grand Toronto, d'abord en tant que directrice de la répartition des fonds, et ensuite comme vice-présidente des campagnes de financement. En 2006-2007, elle prenait congé de St. Christopher House pour occuper le poste de directrice de la participation des citoyens pour l'Assemblée des citoyens sur la réforme électorale de l'Ontario. Bénévole très active, M^me^ Pigott a fait partie de plusieurs conseils d'administration, dont ceux du Community Social Planning Council, de la compagnie théâtrale Soulpepper et du Hospital for Sick Children. Elle est membre des conseils d'administration de la Toronto Civic Alliance, de la Change Foundation et de Workman Arts.

8

WALTER SENDZIK

Nommé le 4 juin 2008. Fin du mandat : le 3 juin 2014. Membre du comité de vérification.

Walter Sendzik est président-directeur général de la chambre de commerce du Grand Niagara. Il est également membre du conseil d'administration du Collège Niagara, du Centre de réadaptation Hôtel-Dieu–Shaver et du Business Education Council. Il a créé le magazine *Vines*, rédigé l'ouvrage intitulé *Guide to Niagara's Wine Country* et coécrit le *Buyers' Guide to Canadian Wine*. Il a vendu le magazine *Vines* au Osprey Media Group en 2003 lorsqu'il a joint les rangs de l'entreprise à titre d'éditeur au sein de la division des magazines portant sur la région de Niagara, où il a participé au lancement du magazine *Niagara*.

Il a quitté le Osprey Media Group pour se joindre à la chambre de commerce de St. Catharines en 2006 et a supervisé la fusion des chambres de commerce de St. Catharines et de Thorold, qui a mené à la création de l'une des plus importantes chambres de commerce du Sud de l'Ontario. M. Sendzik a obtenu le prix Bernie Gillespie décerné par la Chambre de commerce de l'Ontario pour ses excellentes qualités de leader, un prix Top 40 Under 40 dans la région de Niagara et le prix de reconnaissance des bénévoles de St. Catharines. De plus, il a été finaliste pour le prix de jeune entrepreneur de l'année de la région de Niagara.

PAUL SPARKES

Nommé le 1er février 2011. Fin du mandat : le 8 février 2013. Membre du comité de vérification.

Paul Sparkes possède une vaste expérience des médias, de la fonction publique et du secteur privé dont il fait profiter le conseil d'administration de la LCBO. Il est président et associé directeur de Difference Capital Inc., une société privée d'investissement. M. Sparkes s'est joint à CTVglobemedia en 2001 et était jusqu'à tout récemment vice-président directeur, Affaires générales. Au cours des 10 années où il a travaillé pour cette entreprise, M. Sparkes a supervisé les fonctions de réglementation et de communications, y compris les activités stratégiques, de relations publiques et de relations avec les médias, ainsi que les communications de toutes les divisions de l'entreprise, qui possède 27 stations de télévision ordinaires, 29 chaînes de télévision payantes et spécialisées, 34 stations de radio et le quotidien *The Globe and Mail*. Avant de se joindre à CTVglobemedia, M. Sparkes a occupé des postes de cadre supérieur aux gouvernements du Canada et de Terre-Neuve-et-Labrador. De 1996 à 2001, il a travaillé au Cabinet du Premier ministre à titre de directeur des opérations et a été adjoint spécial, Canada atlantique, du Premier ministre Jean Chrétien. Il a également occupé le poste d'attaché de direction de deux premiers ministres de Terre-Neuve-et-Labrador, Clyde Wells et Brian Tobin. M. Sparkes siège à d'autres conseils d'administration, dont celui de la Fondation du Centre national des Arts. De plus, il est membre fondateur et président du conseil d'administration de la Smiling Land Foundation. M. Sparkes est titulaire d'un baccalauréat ès arts en science politique de l'Université Memorial.

RAMESH SRINIVASAN

Nommé le 18 avril 2007. Fin du mandat : le 16 avril 2013. Membre du comité de vérification.

Ramesh Srinivasan est un éducateur en tourisme et en hôtellerie qui cumule plus de 30 ans d'expérience internationale en gestion de l'accueil. Il est titulaire d'une maîtrise en administration hôtelière de Cornell-Essec, à Paris. Il se spécialise entre autres dans les hôtels, les restaurants, les services de traiteur, la gestion, le marketing et les finances des centres de congrès. Il enseigne la gestion de l'accueil à la School of Hospitality, Recreation and Tourism du Humber Institute of Technology and Advanced Learning de Toronto. Ses domaines de prédilection comprennent l'éducation en matière de vin, la gestion des produits financiers, la comptabilité de la gestion de l'accueil, l'entrepreneuriat ainsi que la gestion des congrès et réunions.

Il possède entre autres certifications professionnelles un certificat en gestion de services alimentaires, un certificat de spécialiste en vins et un certificat en pédagogie du tourisme et de l'hôtellerie. Il est titulaire d'un diplôme d'études en vins et spiritueux décerné par la Wine & Spirit Education Trust du Royaume-Uni. De plus, il est membre de la Society of Wine Educators, de la Hospitality Sales and Marketing Association International, de l'Association canadienne des sommeliers professionnels, du International Council on Hotel Restaurant and Institutional Education, de l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires et de l'Institute of Internal Auditors.

HARVEY T. STROSBERG, C.R., MB, LLD, DDC

Nommé le 7 mars 2007. Mandat terminé le 5 mars 2012 et renouvelé jusqu'au 15 mai 2014.
Membre du comité de gouvernance et de rémunération.

Harvey Strosberg, c.r., est associé principal au cabinet Sutts, Strosberg s.r.l., à Windsor. Reçu au barreau en 1971, il possède une vaste expérience devant les tribunaux, y compris en appel, dans les domaines des recours collectifs, du délit civil, des préjudices corporels, de la responsabilité de produits et des litiges commerciaux. Il est conseiller (directeur) au Barreau du Haut-Canada depuis 1987 et a été trésorier (président) de 1997 à 1999. Il est directeur de la revue juridique *Canadian Class Action Review*. Il est professeur auxiliaire à la faculté de droit de l'Université de Windsor et donne un cours sur les recours collectifs. Le Barreau du Haut-Canada lui a octroyé un doctorat en droit et la médaille du Barreau. L'Université Assumption lui a décerné un doctorat en droit et l'Université de Windsor, un doctorat en droit civil.

RÉMUNÉRATION

Les membres du conseil d'administration de la LCBO reçoivent une indemnité quotidienne lorsqu'ils assistent aux réunions régulières du conseil et siègent au comité de vérification ou au comité de gouvernance et de rémunération. Le tableau ci-dessous indique la rémunération totale de chaque membre du conseil en 2011-2012.

Membre du conseil	Rémunération
Philip J. Olsson, président du conseil	21 225 $
Penny Lipsett	3 880 $
Pamela Livingstone	2 680 $
Laurel Murray	3 630 $
Susan Pigott	900 $
Walter Sendzik	3 330 $
Paul Sparkes	3 600 $
Harvey Strosberg	550 $
Ramesh Srinivasan	2 900 $
Geoffrey R. Lanner[1]	3 180 $
Steve Diamond[2]	2 475 $

1 Mandat terminé en mai 2012. N'a pas demandé un nouveau mandat.
2 A quitté ses fonctions en décembre 2011.

VINS

2011-2012 |

Ventes nettes :

1,244

milliard de dollars

Augmentation par rapport à l'année précédente :

52

millions de dollars ([illegible] pour 100)

Augmentation par rapport aux prévisions :

11,6

millions de dollars ([illegible] pour 100)

Marge bénéficiaire :

646,9

millions de dollars

Augmentation par rapport à l'année précédente :

28,0

millions de dollars ([illegible] pour 100)

Écart par rapport aux prévisions :

-5,142

millions de dollars ([illegible] pour 100)

Augmentation du montant total de [illegible] (en dollars) :

de [illegible] l'an dernier à

6,53

PRINCIPALES TENDANCES

Les consommateurs reprennent leurs habitudes d'achat et la plupart optent pour des vins à prix plus élevé. Les vins de moins de 8 $ la bouteille de 750 ml, ont connu la baisse la plus marquée. En effet, leurs ventes nettes ont diminué de 3,0 pour 100, ce qui représente un montant de 10,9 millions de dollars, et leur part de marché, de 2,2 pour 100. Les vins vendus entre 12 $ et 14,95 $ sont ceux qui ont affiché la croissance la plus forte, soit 12,1 pour 100, ce qui représente un montant de 27,2 millions de dollars.

Cépages, styles, régions et pays :

- vins de l'Ontario (assemblages de raisins canadiens et étrangers et vins VQA[2]) (en hausse de 5,7 pour 100)
- vins de table VQA (hausse des ventes de 5,4 pour 100[3]
- pinot grigio (les ventes de pinot grigio italien ont augmenté de 12,7 pour 100 et celles de pinot grigio californien, de 9,6 pour 100)
- vins rouges de la Californie (en hausse de 20,5 pour 100)
- prosecco et crémant (en hausse de 23,5 pour 100 et de 10 pour 100 respectivement)
- ripasso (en hausse de 22,7 pour 100)
- vins rouges et blancs d'assemblage du midi de la France (en hausse de 25,4 pour 100 et de 94,7 pour 100 respectivement)
- vins de la Nouvelle-Zélande (en hausse de 25,5 pour 100)
- vins de l'Italie (en hausse de 8,6 pour 100)

PERSPECTIVES POUR 2012-2013

- On prévoit que les ventes nettes augmenteront de 4,4 pour 100 pour atteindre 1,299 milliard de dollars.
- Les ventes totales de vins VQA de l'Ontario devraient croître de 10,3 pour 100 et les ventes globales de vins de l'Ontario, de 4,6 pour 100.
- On prévoit que les ventes de vins du Nouveau Monde augmenteront de 5,3 pour 100. La Californie viendra en tête du peloton en raison de la popularité des cabernets et de leurs assemblages, de l'élargissement de la gamme de produits et de la promotion de mars 2012-2013.
- Les ventes de vins de moins de 10 $ continueront de diminuer, car de plus en plus de consommateurs achètent des vins vendus entre 10 $ et 15 $. Le lancement de nouveaux produits contribuera à la croissance des ventes de vins de cette fourchette de prix.
- Le moscato est un cépage de plus en plus populaire et tout indique qu'il continuera d'avoir la cote auprès des consommateurs.

1. Les totaux des catégories de produits de la LCBO ne comprennent pas les ventes de [illegible] et les chiffres des catégories « [illegible] » et « [illegible] ».
2. VQA signifie Vintners Quality Alliance.
3. [illegible] pour les ventes de vins VQA [illegible].

« L'ENTHOUSIASME POUR LES PRODUITS LOCAUX N'EST PAS SIMPLEMENT UNE MODE. POUR UN NOMBRE GRANDISSANT DE CONSOMMATEURS, C'EST UN CRITÈRE DONT ILS TIENNENT COMPTE LORSQU'ILS ACHÈTENT DU VIN. »

[illegible]

[illegible]

SPIRITUEUX ET BOISSONS PRÊTES À BOIRE

PRINCIPALES TENDANCES

- [illegible]
- [illegible]
- [illegible]
- [illegible]
- [illegible]
- [illegible]

PERSPECTIVES POUR 2012-2013

- [illegible]
- [illegible]
- [illegible]
- [illegible]
- [illegible]

[illegible]

1,898
[illegible]

74.6
[illegible]

28.7
[illegible]

1,108
[illegible]

46.4
[illegible]

12.3
[illegible]

8.82

BIÈRES ET CIDRES

2011-2012[1] :
(comprend les expéditions aux magasins The Beer Store)

Ventes nettes :
908,8
millions de dollars

Augmentation par rapport à l'année précédente :
35,0
millions de dollars (4,0 pour 100)

Écart par rapport aux prévisions :
-5,7
millions de dollars (-0,6 pour 100)

Marge bénéficiaire :
357,2
millions de dollars

Augmentation par rapport à l'année précédente :
12,2
millions de dollars (3,5 pour 100)

Écart par rapport aux prévisions :
-7,2
millions de dollars (-2,0 pour 100)

Augmentation du nombre total de rotations LCBO et The Beer Store, en dollars :
de 17,70 l'an dernier à
19,14

PRINCIPALES TENDANCES

- Encore une fois cette année, les ventes de bière et de cidre de la LCBO ont été remarquables. Elles ont augmenté de 4,9 pour 100 alors que le marché de la bière est demeuré dans l'ensemble au même niveau[2].
- Le nombre de canettes vendues à l'unité a augmenté de 8,3 pour 100. Ces canettes représentent désormais 36 pour 100 des ventes totales de bière de la LCBO.
- La demande de bière artisanale locale continue de croître. La valeur des ventes nettes de bière artisanale de l'Ontario a augmenté de 29,4 pour 100 (comprend les produits des brasseries artisanales de l'Ontario, membres ou non de l'Ontario Craft Brewers – OCB).
- Les cidres sont de plus en plus populaires en Ontario. Leurs ventes ont augmenté de 15,8 pour 100 en dollars et de 11,6 pour 100 en volume par rapport à celles de l'an dernier. Les canettes vendues à l'unité représentent 75 pour 100 des ventes et la quasi-totalité de la hausse affichée.

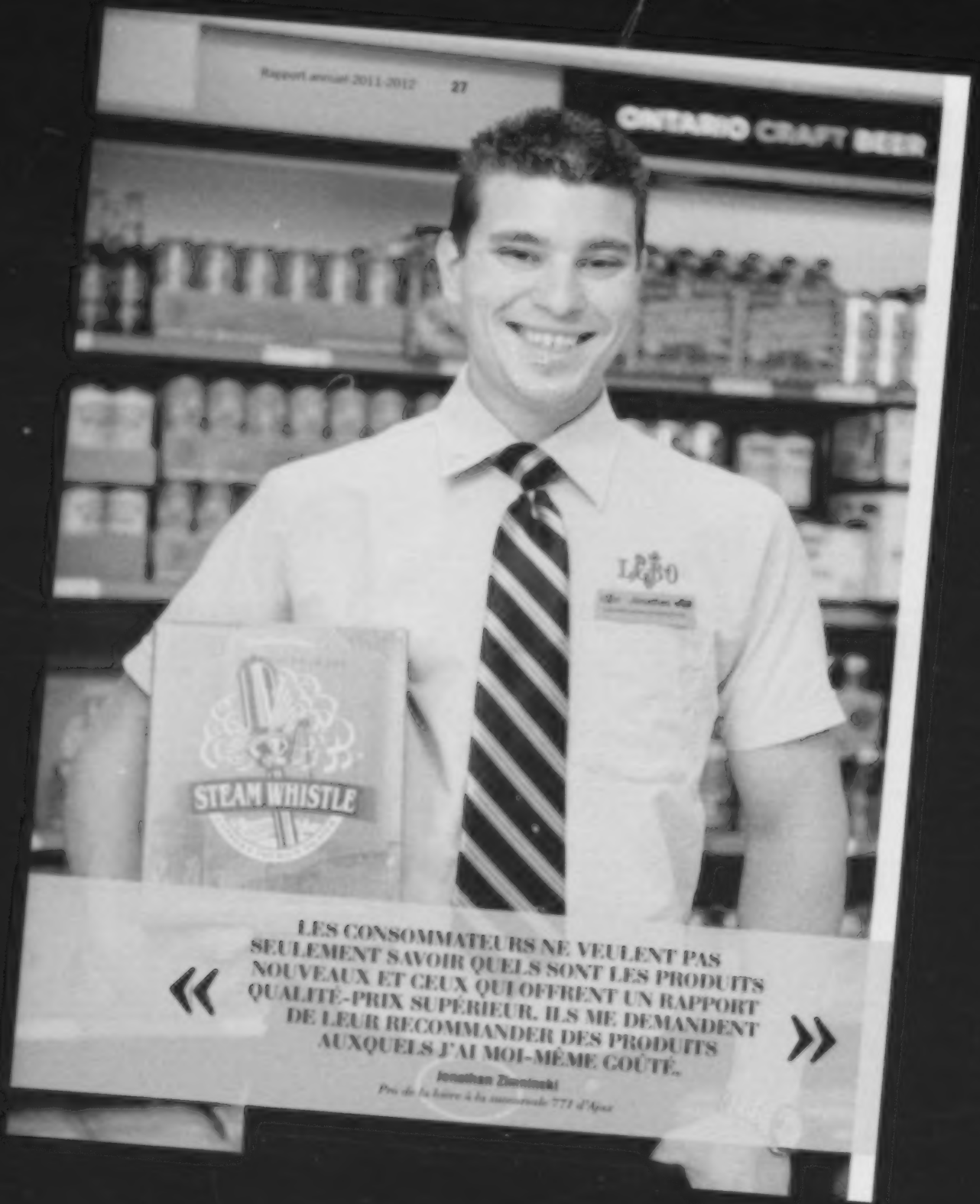
PERSPECTIVES POUR 2012-2013

- Les consommateurs ont des goûts de plus en plus sophistiqués et connaissent de mieux en mieux les bières. Ils souhaitent en apprendre davantage sur les bières et les accords bière-mets. De plus, ils souhaitent avoir accès à un plus large éventail de styles, ce qui continuera de stimuler la croissance des ventes de bières artisanales locales et étrangères.
- On prévoit que les ventes de cidre augmenteront de 15,1 pour 100 en volume cette année.
- On prévoit également que les cartons de dégustation de bière seront de plus en plus populaires. Leurs ventes seront en hausse de 15 pour 100 par année, car les consommateurs aiment les offrir en cadeau et lors de réceptions.

---

1 Les totaux des catégories de produits de la LCBO ne comprennent pas les ventes de [illegible] ni les chiffres des catégories « [illegible] de consignation » et « commandes privées ».

2 Ce chiffre exclut les ventes à The Beer Store (TBS).



« LES CONSOMMATEURS NE VEULENT PAS SEULEMENT SAVOIR QUELS SONT LES PRODUITS NOUVEAUX ET CEUX QUI OFFRENT UN RAPPORT QUALITÉ-PRIX SUPÉRIEUR. ILS ME DEMANDENT DE LEUR RECOMMANDER DES PRODUITS AUXQUELS J'AI MOI-MÊME GOÛTÉ. »

Jonathan Zieminski

Pro de la bière à la succursale 771 d'Ajax

VINTAGES

Ventes nettes :

421,7

millions de dollars

Augmentation par rapport à l'année précédente :

39,1

millions de dollars (10,2 pour 100)

Écart par rapport aux prévisions :

-3,5

millions de dollars (-0,8 pour 100)

Marge bénéficiaire :

204,8

millions de dollars

Augmentation par rapport à l'année précédente :

17,1

millions de dollars (9,1 pour 100)

Écart par rapport aux prévisions :

-4,6

millions de dollars (-2,2 pour 100)

Diminution du nombre total de rotations (en dollars) :

de 3,27 l'an dernier à

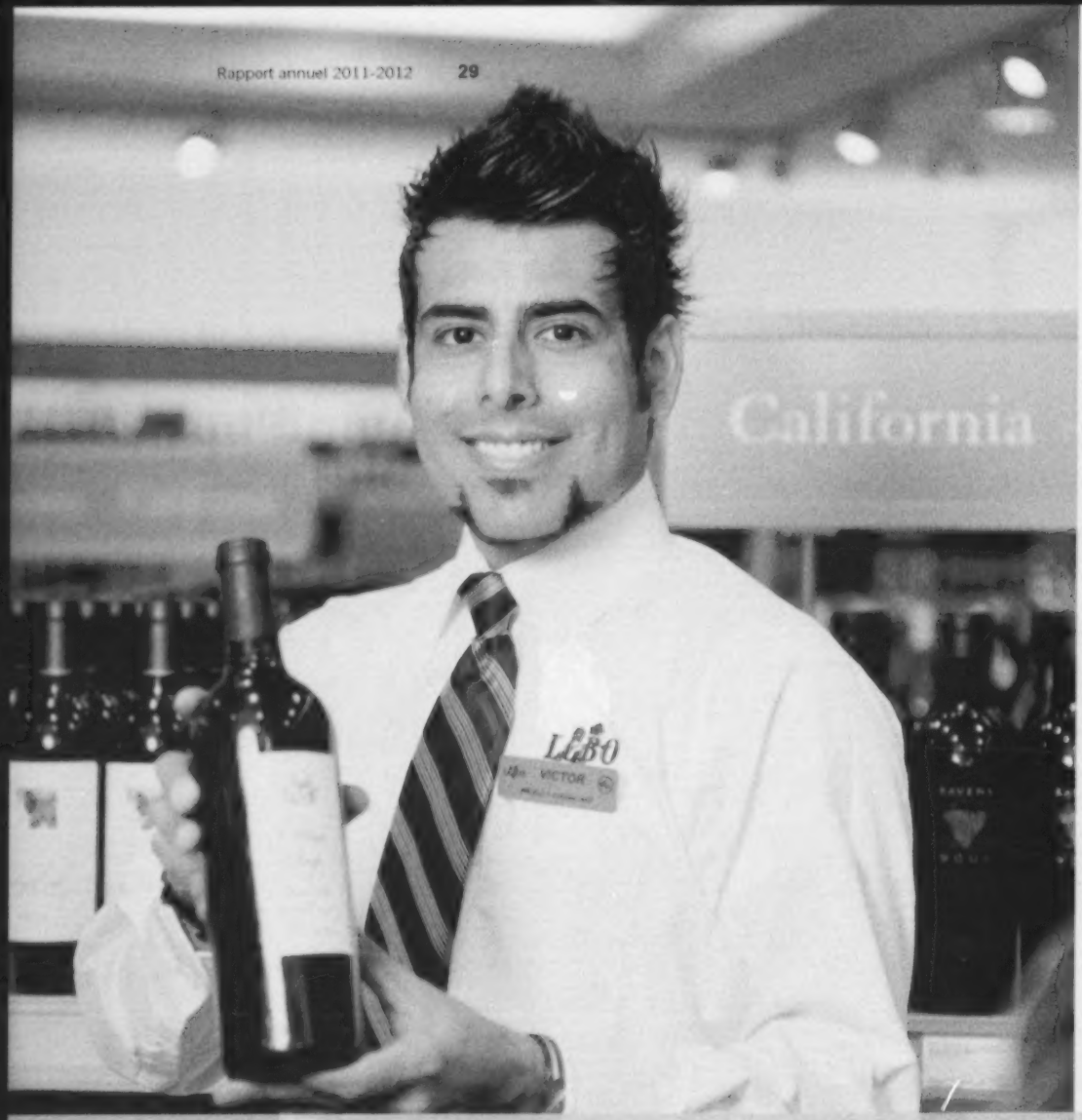
3,22

PRINCIPALES TENDANCES

- Les ventes au détail représentent la majeure partie des ventes de VINTAGES. La croissance des ventes est surtout attribuable au programme des livraisons courantes, dont les ventes ont augmenté de 8,6 pour 100 pour atteindre 253,0 millions de dollars. Ces livraisons représentent 60 pour 100 des ventes totales de VINTAGES.
- Les ventes de vins VQA de l'Ontario réalisées par VINTAGES ont augmenté de 5,1 pour 100. Les ventes de vins de l'Ontario réalisées par VINTAGES dans le cadre des livraisons courantes ont apporté une contribution importante puisqu'elles ont augmenté de 10,3 pour 100.
- Les ventes de la collection *Les essentiels* se sont accrues de 12,9 pour 100 pour s'établir à 154,9 millions de dollars.
- Les vins de la Californie sont les vins les plus populaires vendus par VINTAGES. Leurs ventes ont atteint 81 millions de dollars, soit 19,3 pour 100 des ventes de VINTAGES. Les ventes de vins rouges de la Californie (à l'exclusion des primeurs), y compris le cabernet sauvignon, le zinfandel et le pinot noir, ont augmenté de 18,4 pour 100 pour atteindre 62,2 millions de dollars. Quant à elles, les ventes de vins blancs de la Californie se sont accrues de 18,5 pour 100 pour s'établir à 19,4 millions de dollars.
- Les ventes de sauvignon blanc et de pinot noir de divers pays ont augmenté. Les vins blancs de la Nouvelle-Zélande ont affiché la croissance la plus élevée (en hausse de 30,1 pour 100 pour atteindre 20,3 millions de dollars). Les ventes annuelles de sauvignon blanc du Nouveau Monde ont augmenté de 15,2 pour 100 pour s'établir à 21,7 millions de dollars. Quant à elles, les ventes de pinot noir se sont accrues de 31 pour 100 par rapport à celles de l'an dernier pour s'établir à 13,0 millions de dollars.
- Les vins rouges de l'Italie représentent la majeure partie des ventes de vins européens de VINTAGES. Les ventes de vins rouges italiens continueront d'augmenter puisque ces vins sont considérés comme offrant un bon rapport qualité-prix, même pour ce qui est des vins haut de gamme comme l'amarone, dont les ventes ont augmenté de 35,8 pour 100, et les super toscans, en hausse de 22 pour 100. Les ventes de cette catégorie de vins se sont accrues de 13 pour 100 pour s'établir à 41,0 millions de dollars.
- Les ventes de vins rouges de la France offerts dans le cadre des livraisons courantes ont augmenté de 8,2 pour 100 pour atteindre 30,0 millions de dollars grâce surtout aux ventes de vins du Rhône méridional, de Bordeaux et de la Bourgogne (Côte de Nuits).
- Les ventes de mousseux offerts dans le cadre des livraisons courantes ont connu une croissance sans précédent l'an dernier, soit de 19,5 pour 100. Ce résultat est surtout attribuable aux champagnes, dont les ventes ont augmenté de 34 pour 100.

PERSPECTIVES POUR 2012-2013

- On prévoit que les ventes nettes augmenteront de 9,3 pour 100 pour atteindre 460,9 millions de dollars.
- La marge bénéficiaire devrait croître de 7,9 pour 100 pour s'établir à 220,9 millions de dollars.
- VINTAGES s'efforcera de hausser le nombre de rotations des stocks pour le faire passer à 3,30.
- Les ventes au détail demeureront la principale source de croissance des ventes. On prévoit que les ventes découlant des livraisons courantes de VINTAGES augmenteront de 9,8 pour 100 et celles des produits de la collection *Les essentiels*, de 7,8 pour 100.
- On continuera de mettre l'accent sur la hausse des ventes des produits haut de gamme et on accordera une plus grande attention aux ventes en ligne.
- On renouvellera la gamme des vins de l'Ontario faisant partie de la collection *Les essentiels* de VINTAGES en mettant l'accent sur les vins et les styles qui sont des spécialités de l'Ontario (pinot noir, riesling, chardonnay). De plus, on augmentera la part de marché des vins de l'Ontario de VINTAGES dans les fourchettes de prix supérieures à 20 $.



« LORSQUE JE FAIS DES RECOMMANDATIONS DE PRODUITS POUR DES RÉCEPTIONS, J'EN PROFITE POUR FAIRE LA PROMOTION DES PRATIQUES RESPONSABLES. »

Victor Borja-Sheen

Conseiller en produits à la succursale 217 de Queens Quay à Toronto

SOUTIEN À L'INDUSTRIE DE L'ONTARIO

« LE PARTENARIAT QUE NOUS AVONS FORMÉ AVEC LE WINE COUNCIL OF ONTARIO ET LE GOUVERNEMENT PROVINCIAL EN VUE D'ÉLABORER UNE STRATÉGIE VINICOLE GLOBALE A MENÉ À LA MISE EN ŒUVRE DE DIVERSES INITIATIVES VISANT À FAIRE CONNAÎTRE L'EXPERTISE DE LA PROVINCE DANS LE DOMAINE DES VINS. »

L'Ontario réunit un grand nombre d'établissements vinicoles, de brasseries et de distilleries hors pair qui sont fiers de fabriquer des produits de qualité. Depuis longtemps, la LCBO collabore avec l'industrie afin de faire connaître ces produits aux consommateurs ontariens et de soutenir l'économie locale.

L'augmentation des ventes de vins de l'Ontario est un des objectifs stratégiques de la LCBO qui, encore une fois en 2011-2012, a connu beaucoup de succès à cet égard. En effet, les ventes de vins de table VQA de l'Ontario ont augmenté de 9 pour 100, une hausse supérieure au taux de 5,6 pour 100 affiché pour le total des ventes de vins de la LCBO.

Les ventes de vins de table VQA de l'Ontario réalisées par la LCBO ont augmenté de 9,4 pour 100 et celles réalisées par VINTAGES, de 5,1 pour 100. Quant à elles, les ventes réalisées dans le cadre des livraisons courantes de VINTAGES se sont accrues de plus de 10 pour 100. Au total, les ventes de vins de l'Ontario, y compris ceux contenant un mélange de raisins canadiens et étrangers, ont affiché un gain de 5,6 pour 100. La LCBO a ajouté 100 vins de l'Ontario à sa gamme de produits (72 vins VQA et 30 vins contenant un assemblage de raisins canadiens et étrangers), ce qui représente 32,5 pour 100 du total des vins ajoutés à son répertoire. Par ailleurs, chaque année, plus de 200 produits VQA sont offerts par l'entremise de VINTAGES.

Le partenariat que nous avons formé avec le Wine Council of Ontario et le gouvernement provincial en vue d'élaborer une stratégie vinicole globale a mené à la mise en œuvre de diverses initiatives visant à faire connaître l'expertise de la province dans le domaine des vins. C'est pour cette raison que les vins de l'Ontario sont mis en évidence dans les succursales et placés à un endroit où les clients peuvent facilement voir la gamme de produits offerts. Les étalages de vins de l'Ontario sont en bois de qualité afin de distinguer ces vins du reste des stocks.

Une équipe spéciale constituée d'un chef de catégorie, d'un chef de produits et d'un administrateur de catégorie s'occupe des vins de l'Ontario vendus par la LCBO et par VINTAGES. Elle a pour but de stimuler les ventes de ces vins et de rehausser leur image.

Nous avons formé quelque 300 leaders WOW (*World of Ontario Wines*). Ces préposés aux services à la clientèle connaissent bien les vins de l'Ontario et en font la promotion auprès de leurs collègues et des clients. De plus, nous avons élargi la portée du programme *Étoiles vinicoles de l'Ontario*, qui a connu beaucoup de succès. Dans le cadre de ce programme, on mettait en évidence deux vins VQA de la LCBO tous les mois et on en faisait la promotion dans les succursales. On y a ajouté un vin VQA de VINTAGES.

Parmi les autres initiatives réalisées au cours de l'année, citons les suivantes :

- Des promotions mensuelles comme *Trésor d'ici* (anciennement *Le choix d'Astrid*) et *Talents locaux* chez VINTAGES.
- *Des vins à surveiller*, un programme d'incubation d'établissements vinicoles artisanaux qui met en évidence les produits de petits établissements ontariens dans 60 succursales achalandées et qui comprend des activités de marketing et de promotion.
- La promotion *Terroirs d'ici*, présentée tous les deux mois, qui met en vedette quatre vins VQA, notamment au moyen d'un étalage bien en vue dans les succursales et d'encarts volants.
- Le programme *Accès au marché*, qui permet aux petits établissements produisant des vins VQA de vendre leurs produits dans un certain nombre de succursales, voire dans une seule s'ils le désirent.
- Une vaste campagne de promotion et de publicité, qui a lieu tous les ans en septembre et octobre, afin de mettre en valeur les vins de l'Ontario. Grâce à la promotion de 2011, les ventes de vins VQA de l'Ontario ont augmenté de 4,8 pour 100.

BIÈRES ET SPIRITUEUX ARTISANAUX DE L'ONTARIO

Au fil des ans, la LCBO et l'Ontario Craft Brewers (OCB) ont noué des liens solides qui se sont avérés bénéfiques pour les deux parties. En 2011-2012, les ventes de produits artisanaux de l'Ontario ont affiché la croissance la plus forte de tous les segments de la LCBO, en hausse de près de 45 pour 100. On prévoit que cette tendance se poursuivra au cours des prochaines années.

Dans les succursales, nous regroupons les bières selon le type de contenant (canettes, bouteilles et emballages groupés), sauf pour les bières artisanales de l'Ontario, qui sont présentées ensemble afin de les mettre en évidence. Parmi les autres techniques de marchandisage utilisées pour les bières artisanales de l'Ontario, citons les suivantes :

- Des programmes de présentation faisant appel notamment à des prolongateurs de rayons et à des étalages en bout d'allée dans certaines succursales afin d'attirer l'attention des clients sur les produits artisanaux de l'Ontario.
- Un présentoir spécial mettant en vedette, à tour de rôle, les produits des petites brasseries artisanales de l'Ontario.
- Des présentoirs muraux où sont placées les bières artisanales de l'Ontario dans les magasins phares.
- Des étalages bien en vue et des campagnes de publicité pendant les activités estivales de promotion des bières.
- Une mini-campagne de promotion des bières artisanales de l'Ontario qui a lieu en même temps que la promotion des vins de l'Ontario en septembre et octobre.
- Des « pros de la bière » en poste dans 100 succursales (150 succursales l'an prochain). Ces employés sont des experts et, dans bien des cas, travaillent en étroite collaboration avec l'OCB pour parfaire leur formation.

Le succès remporté par les établissements vinicoles et les brasseurs ontariens est de bon augure pour les distilleries artisanales émergentes de l'Ontario et pour l'acceptation de leurs produits par les consommateurs. Bien que cette industrie en soit à ses débuts, elle prend de l'expansion. Dans le cadre de son engagement de stimuler l'économie locale, la LCBO est heureuse d'offrir ces nouveaux produits. En outre, nous avons 250 spécialistes en spiritueux répartis dans nos succursales qui connaissent bien les produits canadiens et un grand nombre d'entre eux ont suivi une formation dans le cadre de partenariats formés avec les distilleries locales.

INSTAURER UNE CULTURE AXÉE SUR LE LEADERSHIP ET LE MENTORAT

« NOUS CROYONS EN L'IMPORTANCE DE FORMER LES CHEFS DE FILE DE DEMAIN EN INVESTISSANT DANS NOTRE PERSONNEL. »

Une planification efficace de la relève est essentielle pour assurer la réussite de la LCBO. La société organise des réunions annuelles de planification stratégique depuis plusieurs années afin de renforcer ses capacités de leadership et d'améliorer sa culture du mentorat en prévision du départ à la retraite des employés faisant partie de la génération du baby-boom.

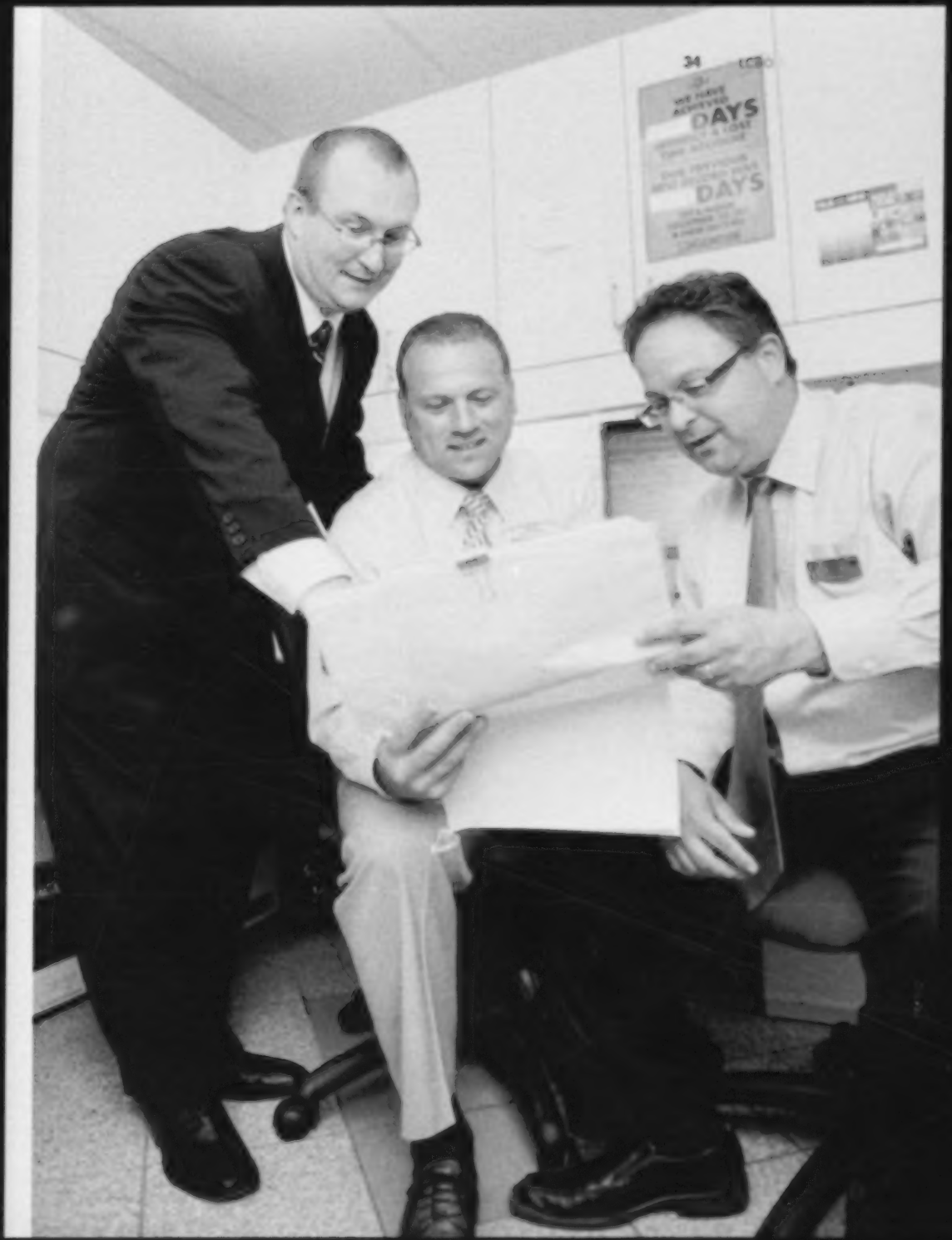
Plus de 500 employés de la LCBO seront admissibles à la retraite d'ici 2015, y compris plusieurs personnes ayant un poste spécialisé ou de cadre supérieur. C'est pourquoi notre plan stratégique 2011-2012 reconnaît qu'il faut accélérer la planification de la relève afin de garder le personnel en poste et de soutenir la concurrence d'autres sociétés devant elles aussi puiser dans un bassin limité d'employés de talent. Tous les services prennent les mesures nécessaires pour s'assurer qu'ils disposent des candidats admissibles nécessaires pour remplacer les employés clés qui approchent de la retraite.

Nous croyons en l'importance de former les chefs de file de demain en investissant dans notre personnel. La LCBO s'est engagée à favoriser l'apprentissage et l'épanouissement des employés et à les aider à réaliser leur potentiel. À cette fin, nous avons créé plusieurs programmes de participation du personnel et de développement des capacités de leadership. Nous offrons des programmes de formation, d'éducation et de développement de carrière afin d'accroître la satisfaction au travail et de maximiser les compétences professionnelles des employés. On trouvera ci-après une description des principales initiatives de perfectionnement et de formation au leadership.

On Board : Programme visant à recruter des directeurs de succursales à l'interne et à l'externe, et à les former. Lors d'une série d'ateliers, les participants prennent connaissance du rôle du directeur, et acquièrent les connaissances et développent les compétences nécessaires pour gérer une succursale avec assurance et succès, et établir des relations de travail productives.

Leader as Coach : Atelier de deux jours qui enseigne aux chefs de file des méthodes d'assistance professionnelle pouvant être utilisées tous les jours pour aider les employés à prendre conscience de leur potentiel.

Active Leadership : Programme de quatre jours s'adressant aux gestionnaires et aux superviseurs et portant sur l'importance de favoriser le développement des capacités et la motivation pour assurer un bon rendement.


DAYS
DAYS

Think 1 : Séances d'orientation d'une demi-journée et deux ateliers de trois jours ayant lieu au cours d'une période de six mois permettant aux participants d'améliorer leurs compétences en gestion et en processus opérationnels.

Programmes de mentorat en matière de leadership :

Programme interne : Ce programme de leadership comprend des séances d'assistance professionnelle individuelles pour les gestionnaires et les superviseurs. Il met l'accent sur l'apprentissage en milieu de travail en compagnie d'un formateur interne agréé. Les activités d'assistance professionnelle sont axées sur le développement des compétences en leadership permettant de répondre aux besoins de l'entreprise.

Programme externe : Ce programme de leadership comprend des séances d'assistance professionnelle individuelles pour les directeurs et les employés des échelons supérieurs. Il met l'accent sur l'apprentissage en milieu de travail en compagnie d'un formateur externe agréé. Les activités d'assistance professionnelle sont axées sur le développement des compétences en leadership permettant de répondre aux besoins de l'entreprise.

Programme d'éducation permanente et d'aide financière : Ce programme aide les employés à se perfectionner en suivant des cours d'éducation permanente conformes aux exigences d'admissibilité.

Programme d'aide pour la rédaction d'un curriculum vitae : Ce programme permet aux employés de tirer parti des possibilités d'emploi au sein de la LCBO en les aidant à rédiger un curriculum vitae et une lettre de présentation de qualité, ainsi qu'à parfaire les compétences dont ils ont besoin lors d'une entrevue d'emploi.

Techniques de présentation : Ce programme est un outil utile pour aider les employés à planifier, à structurer et à faire des présentations, qu'elles soient officielles ou non. De plus, il crée un milieu d'apprentissage sûr qui minimise l'anxiété et dans lequel les participants peuvent mettre en pratique leurs nouvelles compétences et développer l'assurance dont ils ont besoin pour faire des présentations plus intéressantes.

En 2012-2013, nous créerons un « salon du leadership » sur notre portail Intranet, qui comprendra une communauté autonome de développement du leadership fondé sur l'apprentissage entre pairs. Par l'entremise d'un portail distinct faisant office de « centre de développement du leadership », les membres pourront faire part de leur expérience et de leurs meilleures pratiques au sein de la société, ce dont bénéficieront tous les services et toutes les divisions.

Nous continuerons de tenir des réunions annuelles pour les divisions. Au cours de ces réunions, nous examinons les besoins actuels et futurs en matière de personnel, les départs à la retraite imminents, les possibilités concernant les employés très performants et ceux à potentiel élevé, et d'autres questions liées aux ressources humaines. Nous inviterons les directeurs à se joindre aux chefs de divisions afin de se renseigner sur les besoins à court et à long terme en matière de ressources humaines.

---

[1] De gauche à droite : John Wilkinson, chef de la planification de la relève et responsable du nouveau programme de mentorat à l'intention des gestionnaires, en compagnie de Rob Saliba, directeur de la succursale 217, qui a guidé plusieurs directeurs dans leurs nouvelles fonctions, y compris Sergio Sarri, directeur de la succursale 511.

STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT DANS LA VENTE AU DÉTAIL

L'expansion du réseau de succursales de la LCBO et la rénovation de succursales jouent un rôle essentiel dans l'amélioration constante de l'expérience de magasinage. La construction, la rénovation et le déménagement de succursales haussent les ventes et le dividende que la LCBO verse chaque année au gouvernement provincial et qui contribue à financer les écoles, les hôpitaux et les services sociaux. De plus, ces activités créent des emplois indirects, particulièrement dans le secteur de la construction.

Le Service de l'aménagement des succursales et de l'immobilier de la LCBO cherche des emplacements situés dans des marchés à forte croissance ou des localités insuffisamment desservies qui fourniront un taux de rendement du capital investi d'au moins 12 pour 100. Le processus de sélection des emplacements est détaillé et a fait ses preuves. Il s'appuie sur des prévisions de la hausse des ventes et des charges, divers examens et une série d'approbations, notamment par le Service, en comité et par le conseil d'administration.

Il y avait 623 succursales de la LCBO en Ontario à la fin de l'exercice 2011-2012. Au total, nous avons investi 42 millions de dollars dans la rénovation, l'entretien et la réparation de succursales, ainsi que dans la construction, l'agrandissement ou le déménagement de 15 succursales à Toronto, Burlington, Kanata Nord, Brampton, Sudbury, Ottawa, Chatham, Kitchener, Orangeville et Sault Ste. Marie. De plus, nous avons rénové 46 succursales au cours de l'exercice, un nombre beaucoup plus élevé que celui prévu (34). À elles seules, les nouvelles succursales ont permis d'ajouter près de 58 000 pieds carrés d'espace de vente et 10 sections VINTAGES, et d'affecter plus d'espace aux vins VQA de l'Ontario. En moyenne, la période de récupération des coûts d'une nouvelle succursale est de moins de deux ans.

Dans le cadre de son programme d'investissement dans la vente au détail de 2012-2013, la LCBO prévoit doubler son taux d'expansion du réseau de succursales. Il s'agit de la plus importante augmentation de son histoire. Le ministère des Finances a approuvé ce programme d'expansion accélérée car, compte tenu des résultats obtenus par la LCBO dans le passé, il prévoit que cet investissement accru dans le réseau de succursales générera un bon rendement pour le gouvernement.

Étant donné qu'il peut s'écouler jusqu'à deux ans entre le repérage d'un emplacement et l'inauguration d'une succursale, il a fallu effectuer de vastes travaux de planification et d'analyse et mener des négociations intenses en 2011-2012 pour pouvoir mettre en œuvre le programme d'expansion accélérée au cours de la prochaine année. Comme on s'attend ouvrir de 30 à 35 succursales par année au cours des deux prochaines années, à tout le moins, 46 nouvelles succursales ont été approuvées en 2011-2012. On estime que les investissements en immobilisations pour la construction et le déménagement de succursales en 2012-2013 augmenteront les ventes de 28 millions de dollars la première année et de 62 millions de dollars par année par la suite.

La Société pourra compter sur des ressources supplémentaires, particulièrement pour la construction et la conception de succursales, afin de composer avec cette activité accrue. En outre, la mise en œuvre d'un système d'information sur le cycle de vie des succursales permettra d'automatiser et de rationaliser les processus opérationnels et aidera le personnel à suivre les progrès réalisés et à établir des priorités.

AMÉLIORATION DE LA PRODUCTIVITÉ SUR LE PLAN LOGISTIQUE

Les gains constants d'efficience opérationnelle et logistique dans les centres de distribution de la CSST posent un défi constant dans l'agencement des volets relatifs à la main-d'œuvre et à l'aménagement des nouveaux centres de traitement. Grâce à la reconfiguration des centres de services ou grâce à l'utilisation de nouvelles technologies, nous pouvons compter avec la bonne foi de la clientèle dans notre volonté d'aller à l'engagement des nouveaux centralisés. En maximisant la puissance de nos entrepôts centralisés, nous développons un débouché pour différents de plus grande portée.

Une chaîne d'approvisionnement efficiente permet non seulement d'assurer l'accès aux produits lorsque les clients les demandent, mais aussi d'améliorer la rentabilité de la CSST. Nous avons comme philosophie de faire ce qu'il faut aujourd'hui pour être en bonne position demain. En 2011-2012, nous avons pris les mesures nécessaires afin de tenir pleinement nos engagements en vue de la CSST et d'y permettre de mettre des gains d'efficience opérationnelle générant plusieurs années.

Un des principaux projets réalisés cette année a été la mise au point d'un logiciel algorithmique de triage pleinement des colonnes, qui a été intégré au système de gestion des entrepôts de notre centre de Dartmouth. Ce logiciel est nécessaire pour subdiviser les paniers de 40 de de publications des manufacturiers envoyées aux succursales. À l'heure actuelle, ce travail se fait à la main, ce qui exige du temps, entraîne des coûts et fatigue les employés. L'installation de la mise à l'essai d'un système de palettisation automatisée commencé par ce logiciel est commencé en 2011. Le dispositif robotisé fait ainsi intégré à 15 des 28 postes de palettisation manuelle d'ici 2013.

En 2011-2012, nous avons aussi évalué un entrepôt externe situé à Ottawa, où l'on conserve surtout les stocks mandatoriaires. La fermeture de la logistique a une un vrai gage l'ancien centre de distribution aux Musiciens de parmi situé à côté de l'entrepôt d'Ottawa, que nous prévoyons intégrer à l'entrepôt principal en 2012-2013. Cette reconfiguration augmentera la capacité d'entreposage à Ottawa de 40 pour 100 et nous permettra de séparer les fonctions de réception des fonctions d'expédition à cet endroit. Nous prévoyons que cela aura de réception et notamment du matériel ergonomique ainsi que des technologies d'automatisation afin d'améliorer l'achèvement des mouvements dans l'entrepôt, de rendre la M plus efficace, de trouver la productivité, de réduire les besoins en main-d'œuvre, d'accroître la capacité de stock et d'améliorer la sécurité.

Par ailleurs, on a terminé l'expansion du système de traitement des commandes de Montréal-de-Lorette, ce qui a permis d'accroître et d'optimiser son débit et de rendre le déchargement plus efficace. On a accru la capacité de 30 pour 100 en prévoyant 10 cloisons de subdivision, ce qui a fait passer la capacité de traitement de l'entrepôt de 10 000 à 40 000 cases par jour. De plus, l'ajout d'un quatrième module de déchargement a contribué au cours de l'année à traiter considérablement la productivité de l'entrepôt. En 2012-2013, on va concentrer sur les activités de réception de l'entrepôt en installant deux palettiseurs de déchargé munies d'un palettiseur robotisé. Ce qui nous permettra d'améliorer encore plus.

Les travaux nécessaires pour mettre en remplacement du système de commandes vocales utilisé au détriment des agents par un nouveau système. Tenue concurrent-time matériel – un portail Web (connecté et accessible en tout temps), un système de gestion de la distribution entièrement intégré aux systèmes de la CSST et permettant de traiter et d'exécuter les commandes rapidement et un système de gestion des entrepôts (aux préférences) des services, permettra d'intégrer les tâches plus pleinement et réduira les temps d'attente. Le nouveau système devrait être entièrement mis en œuvre en 2013.

RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE

LE MANDAT DE LA LCBO EN MATIÈRE DE RESPONSABILITÉ SOCIALE REPOSE SUR QUATRE PILIERS :

LA VENTE AU DÉTAIL ET LA CONSOMMATION RESPONSABLES;
LA QUALITÉ ET LA SALUBRITÉ DES PRODUITS;
LA DURABILITÉ DE L'ENVIRONNEMENT;
LE SERVICE COMMUNAUTAIRE ET LA COLLECTE DE FONDS.

La LCBO a créé un comité de la responsabilité sociale d'entreprise en 2008-2009. Ce comité et ses quatre groupes de travail sont formés d'employés représentant divers services de la société. Nos employés attachent une très grande importance à la responsabilité sociale d'entreprise. Nous sommes très fiers de tout ce que nous avons accompli à cet égard en 2011-2012.

VENTE AU DÉTAIL RESPONSABLE

On a contesté le droit d'acheter de l'alcool de 6,3 millions de personnes en 2011-2012.

Les employés de première ligne ont continué d'être vigilants afin d'empêcher la vente d'alcool aux mineurs et aux personnes qui semblaient ivres. C'est peut-être leur tâche la plus difficile, mais ils l'accomplissent de façon professionnelle jour après jour. En 2011-2012, ils ont contesté le droit d'acheter de l'alcool de 6,3 millions de personnes qui semblaient être mineures ou ivres ou qu'ils soupçonnaient d'acheter de l'alcool pour un mineur ou une personne ivre. Plus de 290 000 d'entre elles se sont vu refuser le droit d'acheter de l'alcool, 84 pour 100 de ces refus étaient en raison de l'âge. Par ailleurs, nous avons rétabli notre programme Contrôle 25, dans le cadre duquel on demande régulièrement aux clients qui semblent avoir moins de 25 ans de présenter une pièce d'identité indiquant leur âge, et y avons greffé des campagnes saisonnières. Enfin, nous avons terminé la formation de trois des employés des succursales pour le programme Contestation et refus : Rien de personnel, c'est la loi.

Prévention de la conduite en état d'ivresse

La campagne de responsabilité sociale de la LCBO intitulée Dégonflez l'éléphant s'est poursuivie avec le lancement du Défi service de bar maison sur le site www.degonflezleelephant.com, la création d'un concours de photos sur Facebook en lien avec la promesse de prévenir l'alcool au volant, et la télédiffusion de publicités pendant l'été et le temps des Fêtes encourageant les hôtes à empêcher leurs invités de prendre le volant après avoir bu. Il s'agit de la 13e campagne annuelle de responsabilité sociale de la LCBO.

De plus, les fonds recueillis aux caisses des succursales de la LCBO au mois de décembre dans le cadre de la campagne *Le plaisir de donner* ont permis de financer le programme scolaire de MADD Canada intitulé *Damages*, lequel démontre les ravages permanents causés par l'alcool au volant dans la vie des individus et de leur famille. Ce programme a pu être présenté gratuitement à quelque 500 000 élèves dans 600 écoles secondaires en Ontario.

Selon une enquête externe, les Ontariens estiment que la LCBO fait du bon travail pour ce qui est de promouvoir la consommation d'alcool et les façons de recevoir responsables, tout en protégeant le public. Il s'agit de priorités clés pour la LCBO à titre de détaillant responsable. Voici les points saillants de cette enquête :

- 75 pour 100 des consommateurs interrogés estiment que la LCBO fait du bon travail pour ce qui est de promouvoir la consommation d'alcool responsable;
- le taux de rappel de la publicité télédiffusée pendant le temps des Fêtes est supérieur aux normes de l'industrie;
- un nombre croissant de personnes connaissent l'expression « l'alcool au volant, c'est trop gros pour être ignoré » et 66 pour 100 des participants savent qu'il s'agit d'une campagne de prévention de la conduite en état d'ivresse réalisée par la LCBO;
- une personne sur trois recommanderait le Défi service de bar maison.

QUALITÉ ET SALUBRITÉ DES PRODUITS

Les produits offerts par la LCBO doivent être goûtés, analysés et certifiés par le laboratoire d'assurance de la qualité de la LCBO avant d'être mis en vente. Ce laboratoire effectue plus de 500 000 analyses et organise la dégustation de plus de 7 000 produits par année. On s'assure ainsi que ces produits sont salubres, authentiques et conformes aux normes énoncées dans la *Loi sur les aliments et drogues* (Canada), la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* et leurs règlements. Le laboratoire jouit d'une réputation mondiale et respecte les normes strictes de l'Organisation internationale de normalisation, établie à Genève. Il a obtenu les accréditations ISO 9001 et ISO/IEC 17025, une accréditation propre aux laboratoires chimiques.

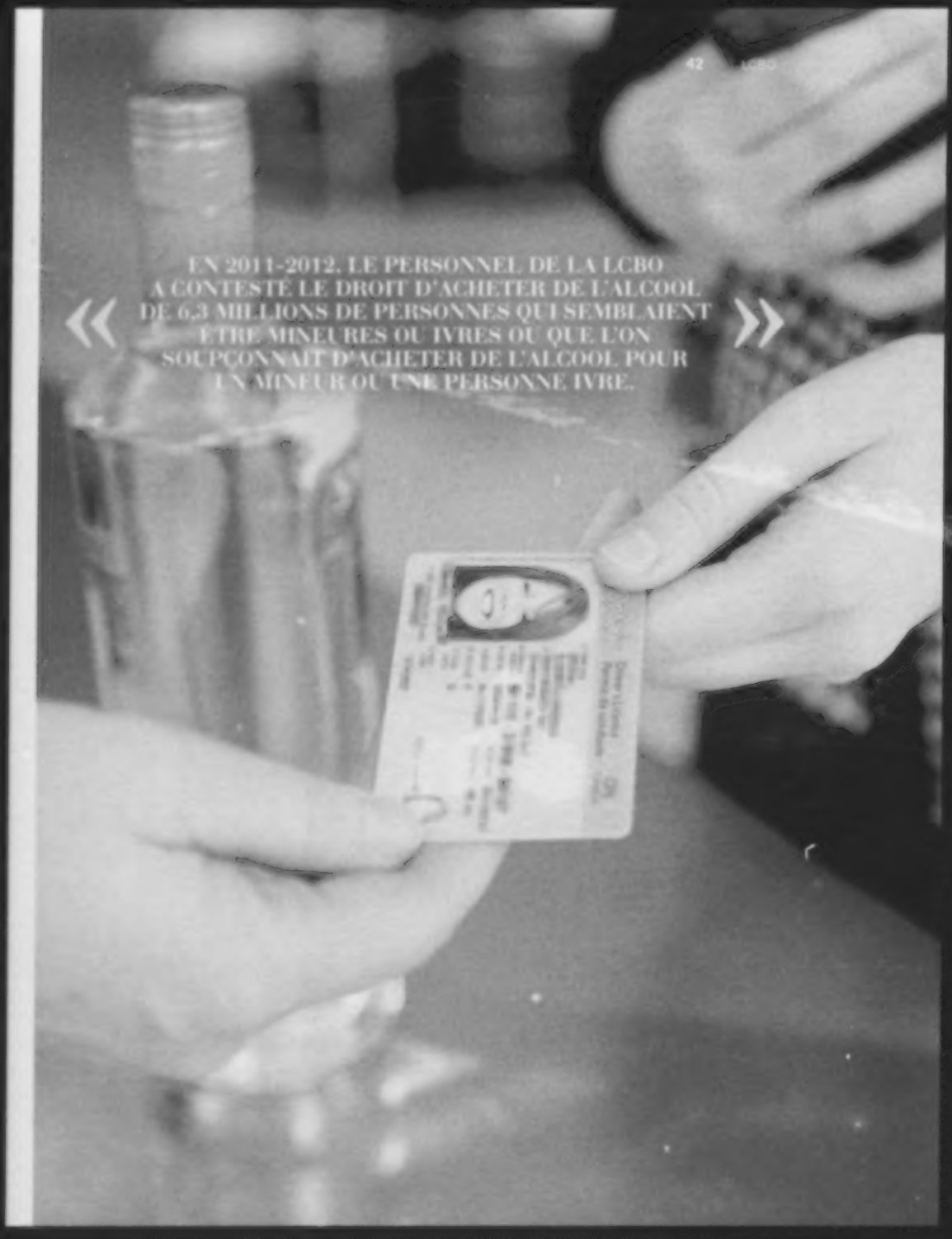
Un grand nombre de régies des alcools du Canada et de l'étranger ainsi que de producteurs de boissons alcooliques et d'organismes d'assurance de la qualité utilisent les résultats d'analyse du laboratoire d'assurance de la qualité de la LCBO comme point de référence.

En 2011-2012, à la suite de nombreuses évaluations sensorielles, de tests analytiques et de recherches auprès des consommateurs, le groupe d'assurance de la qualité a défini des descripteurs de sucrosité des vins basés sur un algorithme. Une analyse en laboratoire permet désormais de décrire la sensation que le consommateur perçoit lorsqu'il goûte le vin. On attribue ainsi un descripteur de sucrosité aux vins de table rouges et blancs. Nous avons maintenant remplacé l'ancien système où la teneur en sucre se trouvait donnée au moyen d'un code numérique par une indication de la teneur en sucre en grammes par litre. Le nouveau système sera mis en œuvre tout au long de 2012.

Par ailleurs, le délai de réponse aux plaintes ayant fait l'objet d'une enquête par le Service d'assurance de la qualité était de 18,2 jours, une réduction de 46 pour 100 par rapport à l'an dernier. De plus, des améliorations clés ont été apportées afin de rendre le processus de rappel plus efficace.

L'assurance de la qualité en chiffres :

- nombre total d'échantillons analysés : 22 786
- nombre total d'analyses de laboratoire : 514 471
- pourcentage d'échantillons rejetés par le laboratoire : 10,7 pour 100
- nombre total d'unités renvoyées à la suite de plaintes de consommateurs : 86 888
- nombre de plaintes de consommateurs qui ont nécessité une enquête : 179



« EN 2011-2012, LE PERSONNEL DE LA LCBO A CONTESTÉ LE DROIT D'ACHETER DE L'ALCOOL DE 6,3 MILLIONS DE PERSONNES QUI SEMBLAIENT ÊTRE MINEURES OU IVRES OU QUE L'ON SOUPÇONNAIT D'ACHETER DE L'ALCOOL POUR UN MINEUR OU UNE PERSONNE IVRE. »

DURABILITÉ DE L'ENVIRONNEMENT

La LCBO prend un grand nombre d'initiatives, dans tous ses services, afin de réduire l'incidence de ses activités sur l'environnement. Nous avons publié en ligne notre premier *Rapport de viabilité écologique* en 2010-2011. Ce rapport décrit les mesures que nous avons prises pour réduire la consommation d'énergie dans nos succursales et autres bâtiments, ainsi que les innovations et les technologies auxquelles nous avons eu recours pour réduire notre empreinte carbone. Voici les points saillants de la version la plus récente du rapport, que l'on peut consulter à http://www.lcbo.com/enviro/french.shtml.

La LCBO a créé un comité environnemental auquel siège une équipe interfonctionnelle d'employés qui aide la société à mettre en œuvre sa stratégie environnementale, passe en revue les meilleures pratiques et trouve de nouvelles idées. Les cinq objectifs clés de la stratégie environnementale de la LCBO sont les suivants :

- réduire les déchets d'emballage découlant des ventes de la LCBO;
- accroître la quantité de déchets réacheminés hors des sites d'enfouissement en favorisant la réutilisation et le recyclage;
- améliorer tous les aspects de la gestion environnementale;
- réduire la consommation d'énergie et de services publics dans les installations de la LCBO;
- promouvoir la réutilisation et la conservation.

Programme de consignation de l'Ontario (PCO)

Le Programme de consignation de l'Ontario, également appelé *Bag It Back* (www.bagitback.ca), a été mis sur pied pour encourager les consommateurs à ramener leurs contenants de boissons alcooliques afin de recevoir le remboursement de la consigne et de protéger l'environnement. Depuis la mise en œuvre de ce programme en 2007, les consommateurs ont ramené plus de 1,3 milliard de contenants, l'équivalent de 532 000 tonnes de contenants en verre, en plastique et en métal. De plus, la LCBO accorde des fonds pour les programmes municipaux de collecte de contenants (boîtes bleues) qui ne sont pas visés par le PCO. En 2011-2012, la LCBO a affiché un taux combiné de réacheminement de ses contenants de 93 pour 100 (PCO et programmes municipaux des boîtes bleues).

Chef de file en matière de verre léger

Nous participons à une stratégie nationale ayant pour but d'amener les grands producteurs de vin à opter pour des bouteilles en verre plus légères. Des progrès considérables ont été réalisés à cet égard au cours de la dernière année. En juin 2011, la LCBO a annoncé que presque tous les vins vendus moins de 15 $ seront offerts dans des bouteilles de 420 grammes d'ici janvier 2013. En collaboration avec les groupes de l'industrie, nous avons déterminé qu'il s'agissait du poids maximal raisonnable des bouteilles de vin. En plus d'être bénéfique pour l'environnement, le verre léger permet de réduire le poids des caisses, ce qui en facilite la manutention et contribue à la santé et à la sécurité du personnel.

Construction et rénovation écologiques

Les nouvelles succursales sont conformes aux normes de construction écologique de la LCBO, qui prévoient l'installation de systèmes de contrôle automatique des bâtiments, l'aménagement de chambres froides à refroidissement naturel, le recours à la lumière naturelle, l'installation d'appareils d'éclairage et de systèmes mécaniques éconergétiques, une isolation accrue et des programmes d'entretien préventif. Grâce à ces normes, le rendement énergétique des nouvelles succursales est de 25 à 30 pour 100 supérieur à celui des succursales construites il y a cinq ans. En collaboration avec les constructeurs, nous avons ouvert huit succursales ayant reçu la désignation LEED (*Leadership in Energy and Environmental Design*). Nous estimons que les normes de construction écologique réduisent notre empreinte carbone d'environ 20 tonnes par année.

Par ailleurs, là où cela est sensé, nous rénoverons les vieilles succursales en utilisant des technologies écologiques afin de protéger l'environnement et de rendre nos opérations plus efficientes. Nous réaliserons des économies d'énergie en dotant les étalages réfrigérés de portes en verre, en utilisant les températures extérieures pour refroidir les chambres froides et en remplaçant les unités de réfrigération et les systèmes de chauffage, de ventilation et de conditionnement d'air par des modèles à rendement plus élevé.

En intégrant les principes et les pratiques écologiques à la conception, la construction et l'entretien de succursales dans le cadre de projets pilotes et de la mise en application des meilleures pratiques, nous sommes en voie de réduire notre consommation d'énergie de 2 pour 100 cette année et de 10 pour 100 sur cinq ans.

Résumé des gains d'efficience logistique

La Division de la logistique a réalisé diverses initiatives environnementales afin d'accroître l'efficience opérationnelle des centres de distribution et de réduire la consommation d'énergie des appareils d'éclairage, des systèmes de chauffage, de ventilation et de conditionnement d'air, et des systèmes de transport des produits.

Centre de services au détail de London :

- Remplacement de 1 400 appareils d'éclairage fluorescent de huit pieds par 235 appareils aux halogénures (400 watts).
- Remplacement de 150 appareils d'éclairage fluorescent T5 dans l'entrepôt et de 24 appareils d'éclairage extérieurs munis d'ampoules au mercure par des appareils aux halogénures.
- Installation de détecteurs de mouvement dans tous les couloirs de l'entrepôt principal.
- Amélioration de l'efficacité de la consommation d'électricité de 19 pour 100 par rapport à 2009-2010 (année de référence).

Centre de services au détail d'Ottawa :

- Remplacement de 1 086 appareils d'éclairage et ballasts magnétiques tubulaires T12 par 477 appareils d'éclairage T5 à haut rendement, ce qui devrait réduire la consommation d'électricité de 30 pour 100, soit de 310 000 kWh par année.
- Remplacement des vieilles portes des plateformes de chargement par des portes étanches à ouverture et fermeture rapides.
- Remplacement d'une chaudière au mazout par un appareil alimenté au gaz naturel.

Centre de services au détail de Thunder Bay :

- Remplacement des portes escamotables au plafond non isolées et non hermétiques des plateformes de chargement par des portes isolées.
- Remplacement de la chaudière à vapeur, vieille de 50 ans, par un système de chauffage à eau chaude, qui devrait réduire la consommation de gaz de 31 000 mètres cubes par année.

Transport :

- Réduction de 41 pour 100 de l'utilisation de la génératrice pour les conteneurs à régulation de température du centre de Durham, ce qui représente une économie de 190 000 litres de diesel et une diminution des émissions de CO2 d'environ 500 000 kg sur deux ans.
- Ajout de critères environnementaux aux demandes de propositions et au processus de sélection pour tous les fournisseurs de services de transport.
- Réduction de 50 pour 100 du nombre de palettes de fournisseurs mises au rebut, ce qui représente environ 80 000 palettes.
- Mise en œuvre d'un système de transfert électronique de données pour le paiement du fret. Ce système a permis de remplacer les factures sur papier par des factures électroniques.

SERVICE COMMUNAUTAIRE ET COLLECTE DE FONDS

Grâce à la grande générosité de nos clients et de nos employés, nous avons recueilli un montant record de 6,2 millions de dollars pour de bonnes causes en 2011-2012. Notre campagne annuelle pour Centraide, *Le plaisir de donner*, a elle aussi permis d'amasser un montant record, soit 2,5 millions de dollars. Nous avons recueilli ces fonds grâce aux dons des clients et du personnel, ainsi qu'aux activités de collecte. Centraide aide les gens à sortir de la pauvreté, assure la santé des gens et des collectivités, et aide les jeunes à réaliser leur potentiel.

Le Programme de boîtes de dons de la LCBO est une autre activité importante de collecte de fonds. Chaque année, en décembre, dans le cadre de la campagne *Le plaisir de donner*, la LCBO recueille des fonds pour MADD Canada et pour quatre hôpitaux pour enfants de l'Ontario. Nous avons ainsi pu amasser un autre montant record, soit plus de 2,6 millions de dollars. En outre, les employés de la LCBO recueillent des fonds pour venir en aide aux personnes dans le besoin dans leur collectivité. Par exemple, les succursales de trois districts ont recueilli les dons des clients à la caisse pour venir en aide aux victimes de la tornade qui a frappé la ville de Goderich. En deux semaines, on a recueilli près de 15 000 $ pour les efforts de reconstruction. Ces fonds ont été remis à l'Armée du Salut.

Les clients et le personnel de la LCBO viennent en aide aux personnes dans le besoin dans la province, mais aussi ailleurs dans le monde. En 2011-2012, ils ont fait don de 524 000 $ à la Société canadienne de la Croix-Rouge pour aider les victimes du tremblement de terre et du tsunami survenus au Japon à se remettre de ces catastrophes et à rebâtir leur vie. Il s'agit d'une autre preuve de l'engagement de la LCBO de recueillir des fonds et de collaborer avec la clientèle afin de venir en aide aux victimes de catastrophes naturelles, qu'elles surviennent au pays ou à l'étranger.

COMMENTAIRES ET ANALYSE PAR LA DIRECTION DES ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

La LCBO est une entreprise opérationnelle du gouvernement qui exploite un réseau de plus de 620 succursales de vente au détail et qui exécute des commandes spéciales. Elle offre près de 22 000 spiritueux, vins et bières aux consommateurs et aux établissements titulaires d'un permis dans toutes les régions de l'Ontario. La LCBO estime que, au cours de l'exercice 2011-2012 (appelé 2012 ci-après), il s'est vendu en Ontario plus de 1,3 milliard de litres de boissons alcooliques, représentant une valeur au détail de près de 10 milliards de dollars. La LCBO a réalisé plus du tiers de ce volume de vente et un peu moins de la moitié de la valeur de ces ventes au détail.

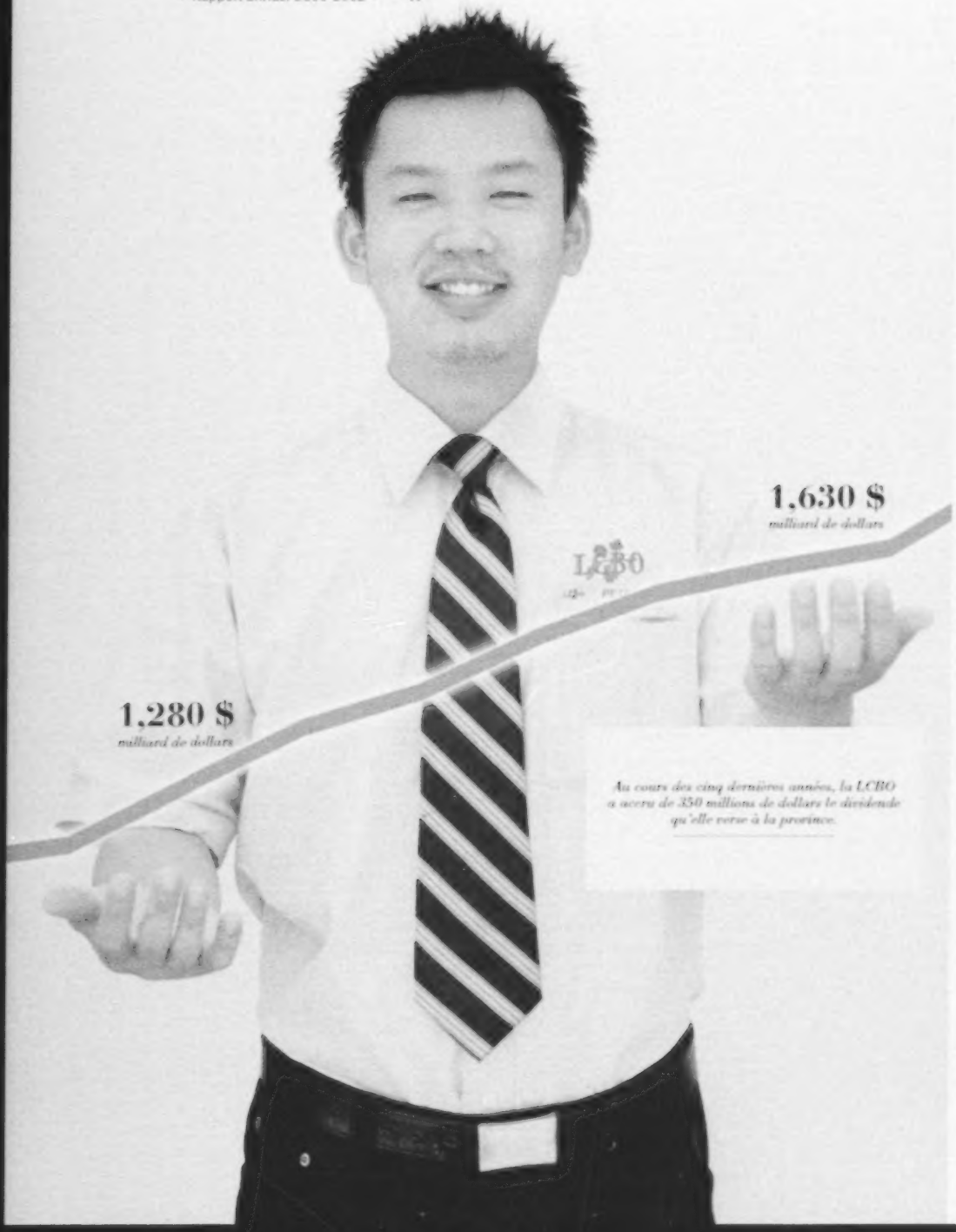
POINTS SAILLANTS

- Les revenus[1], qui ont atteint 4,7 milliards de dollars, ont été de 4,9 pour 100 supérieurs à ceux de l'exercice précédent et de 0,7 pour 100 supérieurs aux prévisions.
- Le bénéfice net a été de 6,3 pour 100 supérieur, soit 98,3 millions de dollars de plus, à celui de l'exercice 2010-2011 (appelé 2011 ci-après), et de 1,3 pour 100 supérieur, soit 21,0 millions de dollars, à celui qui avait été prévu.
- Le dividende versé au gouvernement a été de plus de 1,6 milliard de dollars, en hausse de 5,2 pour 100 par rapport à celui de l'an dernier et conforme au montant prévu.
- Six succursales se sont ajoutées au réseau de vente au détail de la LCBO, qui compte maintenant 623 magasins.

	2012	Variation par rapport à 2011	Variation par rapport aux prévisions
Dividende versé au gouvernement	1 630 000 000 $	5,2 %	0,0 %
Revenus	4 711 550 000 $	4,9 %	0,7 %
Bénéfice net	1 658 234 000 $	6,3 %	1,3 %
Succursales de vente au détail	623	1,0 %	-0,2 %

Source : États financiers vérifiés de 2011-2012.

1 Les chiffres des exercices 2011-2012 et 2010-2011 sont présentés conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS). Les données financières des exercices antérieurs sont conformes aux principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR canadiens). Le bénéfice net et le dividende sont présentés sur une période de 10 ans puisque les IFRS ont une incidence minimale sur le bénéfice net et n'ont aucune incidence nette sur le dividende. Les ventes nettes sont utilisées aux fins de la préparation de rapports internes. Elles correspondent aux ventes brutes, déduction faite des escomptes et des taxes. Les ventes nettes servent à calculer les ratios de productivité sur le plan des ventes au détail et de la logistique.

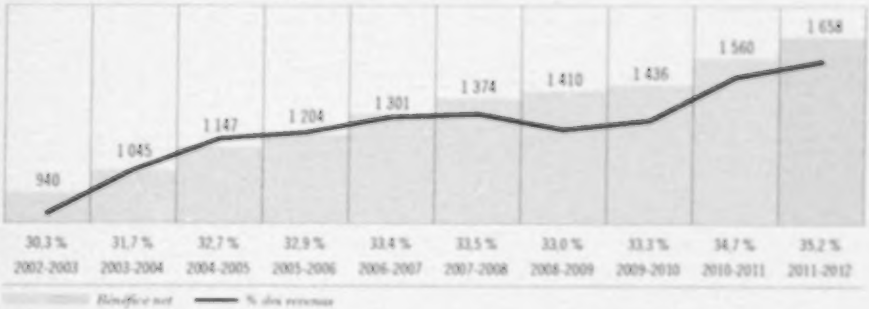


Au cours des cinq dernières années, la LCBO a accru de 350 millions de dollars le dividende qu'elle verse à la province.

BÉNÉFICE NET

En 2012, le bénéfice net représentait 35,2 pour 100 des revenus, en hausse de 50 points de base par rapport à l'exercice précédent.

Bénéfice net *(en millions de dollars)* et en tant que pourcentage des revenus

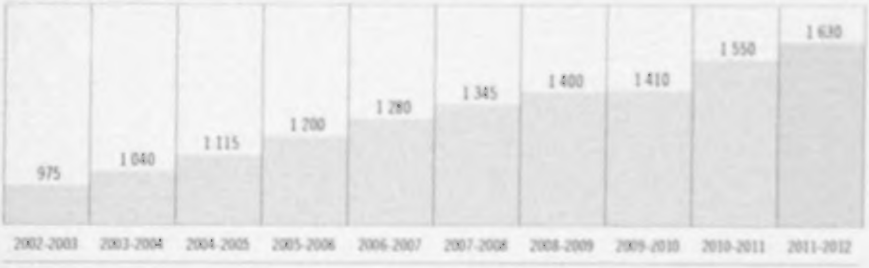


Au cours des 10 dernières années, le bénéfice net a augmenté de près de 720 millions de dollars, soit de 76,5 pour 100, grâce à la hausse de la marge bénéficiaire et à la maîtrise des charges.

DIVIDENDE

La LCBO a versé un dividende de 1,6 milliard de dollars au gouvernement de l'Ontario en 2012, en excluant la totalité des revenus provenant des taxes, soit une augmentation de 80 millions de dollars par rapport à 2011. Il s'agissait du dix-huitième exercice consécutif au cours duquel la LCBO réussissait à accroître son dividende et du dix-septième exercice consécutif où elle a généré un dividende record.

Dividende *(en millions de dollars)*



Le dividende de 2012 est de plus des deux tiers supérieur à celui d'il y a 10 ans, ce qui représente une augmentation de 655 millions de dollars. Au total, la LCBO a versé près de 13 milliards de dollars en dividendes au gouvernement de l'Ontario au cours des 10 dernières années.

En 2012, la LCBO a versé 2,4 milliards de dollars aux divers paliers de gouvernement. Le dividende, qui exclut les taxes de vente et les impôts municipaux, est le seul montant versé au gouvernement provincial et représentait 67,4 pour 100 des versements totaux. Le gouvernement du Canada a reçu 767 millions de dollars en taxes d'accise, en droits de douane et en taxes de vente. Les municipalités de l'Ontario ont reçu 21 millions de dollars au titre des impôts sur les biens immobiliers que la LCBO possède ou loue.

Montant total versé au gouvernement *(en millions de dollars)*	2 418 098
Gouvernement de l'Ontario – Dividende	67,4 %
Gouvernement du Canada – TVH	17,2 %
Gouvernement du Canada – Droits de douane et taxe d'accise	14,5 %
Municipalités de l'Ontario	0,9 %

CONTEXTE EXTERNE

L'Ontario a continué de se remettre de la récession mondiale. Malgré une économie stagnante aux États-Unis et les bouleversements en Europe, le PIB réel de la province a augmenté de 2 pour 100 pendant l'exercice et près de 100 000 emplois ont été créés, ce qui a ramené le taux de chômage à 7,4 pour 100. L'amélioration de la situation économique a permis à la LCBO d'accroître ses ventes nettes de 4,9 pour 100 au cours de l'exercice, un taux de croissance supérieur au taux provincial d'augmentation des ventes au détail, qui a été de 3,6 pour 100.

L'augmentation de 4,9 pour 100 des revenus de la LCBO en 2012 s'explique par des campagnes de marketing efficaces, le lancement de produits bien accueillis, l'expansion soutenue du réseau de succursales et la rénovation de succursales. Le fait qu'il y ait eu trois samedis de plus et le congé de Pâques à la fin de l'exercice ont contribué eux aussi à cette augmentation.

Les conditions météorologiques ont aussi eu une incidence sur les ventes de la société. Le printemps a été frais et pluvieux dans la province, ce qui a limité les ventes, particulièrement celles des bières, pendant les trois premières périodes de vente de l'exercice. Toutefois, l'été chaud et sec a accéléré la croissance des ventes dans toutes les catégories, particulièrement celle des coolers à base de spiritueux. Les ventes de la LCBO ont continué sur leur lancée à l'automne et pendant l'hiver, qui a été clément. Les ventes ont été élevées à la fin de l'exercice, qui a été caractérisée par l'arrivée hâtive du printemps et des températures records en mars.

VENTES NETTES

Les ventes nettes ont atteint 4,7 milliards de dollars en 2012, soit 218 millions de dollars de plus que celles de l'exercice précédent et 34 millions de dollars de plus que le montant prévu.

CATÉGORIES

La majeure partie des ventes nettes de la LCBO en 2012, soit 42,4 pour 100, est attribuable aux spiritueux, dont les ventes ont atteint 1,9 milliard de dollars. La part des ventes de cette catégorie a diminué de 20 points de base par rapport à l'an dernier, mais les ventes ont augmenté de 4,1 pour 100 comparativement à 2011 et ont été de 1,5 pour 100 supérieures aux prévisions.

Les vins (en excluant ceux de VINTAGES) se classent au deuxième rang avec 27,8 pour 100 des ventes nettes, pour un montant total de 1,2 milliard de dollars. En 2012, leurs ventes ont augmenté de 4,4 pour 100 par rapport à l'an dernier et de 0,9 pour 100 par rapport aux prévisions, même si leur part des ventes nettes totales a diminué de 10 points de base.

Les ventes nettes de bières ont été de 914 millions de dollars en 2012. Leur part des ventes nettes totales de la LCBO a diminué de 20 points de base pour s'établir à 20,4 pour 100. Comparativement à l'an dernier, les ventes nettes ont augmenté de 4,0 pour 100, mais ont été de 0,5 pour 100 inférieures aux prévisions.

OPEN

La part des ventes nettes totales attribuable à VINTAGES a augmenté de 50 points de base pour s'établir à 9,4 pour 100, ce qui représente des ventes nettes de 422 millions de dollars. Les ventes ont été de 101,2 pour 100 supérieures à celles de l'an dernier, mais de 0,8 pour 100 inférieures aux prévisions.

Ventes nettes par catégorie (2011)

Spiritueux	42,4 %
Vins	27,8 %
Bières	20,4 %
VINTAGES	9,4 %

RÉGIONS

La croissance des ventes nettes a été vigoureuse dans les quatre régions de la LCBO en 2012.

Région	2012 (en milliers de dollars)	Variation par rapport à 2011	Variation par rapport aux prévisions
Centre	1 531 058	5,6 %	0,8 %
Ouest	1 024 805	4,4 %	0,0 %
Est	962 728	4,5 %	0,7 %
Nord	574 472	3,9 %	-0,3 %

En 2012, les ventes nettes les plus élevées ont été enregistrées dans la région du Centre. Elles se sont chiffrées à 1,5 milliard de dollars. C'est également dans cette région que le taux de croissance de ces ventes a été le plus élevé, soit de 5,6 pour 100 par rapport à l'an dernier et de 0,8 pour 100 par rapport aux prévisions.

Les ventes dans la région de l'Ouest ont été conformes aux prévisions et ont dépassé 1 milliard de dollars en 2012. Le taux de croissance dans cette région a été de 4,4 pour 100 supérieur à celui de 2011 et conforme au taux prévu.

Les ventes dans la région de l'Est ont atteint 963 millions de dollars en 2012, ce qui classe l'Est au troisième rang sur le plan des ventes par région. Ces ventes ont dépassé de 0,7 pour 100 les prévisions et de 4,5 pour 100 les ventes enregistrées en 2011.

Les ventes nettes dans la région du Nord ont été légèrement inférieures aux prévisions (-0,3 pour 100). Elles ont atteint 574 millions de dollars en 2012, soit une hausse de 3,9 pour 100 par rapport à l'année précédente.

VENTES DES SUCCURSALES COMPARABLES ET NON COMPARABLES

La croissance des ventes des succursales comparables est un critère utilisé couramment dans l'industrie de la vente au détail. Ce critère renvoie aux ventes de toutes les succursales exploitées de la même façon et au même endroit pendant une année complète et exclut les succursales non comparables qui ont été rouvertes, qui ont déménagé, qui ont été rénovées ou qui ont fermé leurs portes pendant cette période. Pour calculer la croissance des ventes annuelles, il faut que les succursales comparables aient été au même endroit pendant deux exercices complets.

En 2012, les ventes au détail des succursales comparables ont augmenté de 3,2 pour 100 par rapport à l'an dernier et se sont élevées à 3,8 milliards de dollars. Elles ont été de 5,7 pour 100 supérieures aux prévisions. Les ventes des succursales non comparables, qui comprennent sept nouvelles succursales, six succursales déménagées, deux succursales agrandies et une fermeture, ont augmenté de 49,8 pour 100, ce qui témoigne de l'efficacité de la stratégie d'expansion et de renouvellement du réseau de succursales de la LCBO. Les ventes nettes de ces succursales ont atteint 270 millions de dollars et ont été de 1,7 pour 100 supérieures aux prévisions.

Croissance des ventes des succursales comparables et non comparables en 2012

VENTES PAR CANAL

Les ventes au détail, c'est-à-dire les ventes aux particuliers, représentent près de 90 pour 100 des ventes nettes totales de la LCBO. Au cours de la dernière année, la part des ventes au détail a augmenté de 20 points de base. Ces ventes se sont accrues de 3,1 pour 100 pour atteindre 3,8 milliards de dollars en 2012.

Les ventes nettes aux établissements titulaires d'un permis (bars et restaurants) ont augmenté de plus de 20 millions de dollars, soit une hausse de 4,8 pour 100 par rapport à celles de 2011. Toutefois, en pourcentage des ventes nettes globales de la LCBO, elles sont demeurées à 5,8 pour 100.

Les ventes nettes de la LCBO aux magasins The Beer Store (TBS) se sont chiffrées à 308 millions de dollars en 2012, en hausse de 5,2 pour 100 ou de près de 11 millions de dollars par rapport à 2011. Bien que les ventes aux magasins TBS se classent toujours au troisième rang en importance parmi les canaux de vente, leur part des ventes nettes de la LCBO a diminué de 10 points de base pour s'établir à 4,9 pour 100.

Ventes nettes par canal (2012)

Ventes au détail	79,3 %
Titulaires de permis	5,8 %
TBS	4,9 %
Magasins agences	3,1 %
Livraisons directes	1,1 %
Boutiques hors taxes	0,5 %
Autres	0,1 %

Les ventes nettes de la LCBO aux boutiques-hors-taxes des aéroports et aux petites frontières terrestres ont augmenté pour la troisième fois seulement en 10 ans. Cette augmentation s'explique en grande partie par la diminution de la marge bénéficiaire au troisième trimestre de 2012[1]. Les ventes totales de ce canal ont augmenté de 0,9 pour 100 et se sont chiffrées à 59 millions de dollars, mais leur part des ventes nettes de la LCBO s'est maintenue à 0,9 pour 100.

Les ventes nettes aux magasins agences ont augmenté de 5,8 pour 100 au cours de l'exercice pour atteindre 94 millions de dollars. Leur part du marché n'a pas changé par rapport à celle de l'exercice précédent et représente toujours 1,1 pour 100 des ventes nettes de la LCBO.

Le programme de livraisons directes, qui permet aux établissements ontariens de l'Ontario de vendre directement leurs produits, principalement des vins VQA, aux résidents de partout, a affiché la croissance des ventes nettes la plus forte de tous les canaux, soit un bond de 5,8 pour 100 par rapport aux ventes de 2011. Ces ventes ont dépassé les 43 millions de dollars. Toutefois, elles ont continué de représenter 1,1 pour 100 des ventes nettes totales de la LCBO en 2011.

[illegible]

La LCBO fait face à la concurrence d'autres détaillants de boissons alcooliques en Ontario, dont les magasins FBS, propriété de Metcon Corp., Lcbofil (Hiller SA et Yasmine Zoppolato), les boutiques des établissements ontariens de l'Ontario, les boutiques sur place des brasseries et des distilleries, et les boutiques-hors-taxes. De plus, la LCBO a mis sur pied un réseau de détaillants autorisés dans les petites localités de la province qui vendent des boissons alcooliques en plus de leurs autres produits. Ces magasins agencés vendent des quantités [illegible]. Au cri et des bières importées qu'ils achètent à la LCBO et des bières canadiennes qu'ils achètent aux magasins FBS et à d'autres fournisseurs canadiens.

Au 31 mars 2012, il y avait 1 810 points de vente de boissons alcooliques en Ontario.

Nombre de points de vente d'alcool par 1 million de litres en Ontario

Remarque : [illegible] aux données de la LCBO, à nos 24 magasins agences et de l'Ontario ontariennes, environ 96 [illegible] 100 des points de vente, et [illegible] de publics visant le grande de vente.

L'ensemble du marché des boissons alcooliques en Ontario, qui comprend la LCBO, les magasins FBS, les boutiques des établissements ontariens ainsi que les autres canaux légaux (les ventes de formandation libre-service, par exemples et légaux[2] et les produits moins), a généré des ventes approximatives de 1,3 milliard de litres en 2011. La part de marché de la LCBO en fonction du volume est passée de 56,2 pour 100 en 2011 à 56,8 pour 100 cette année[3].

1 Au 31 mars 2012, la marge bénéficiaire des agences variait aux opérateurs de boutiques hors-taxes situées au Pont Windsor-Ambassador.
2 Pour information sur [illegible] aux ventes légales, la LCBO fait une estimation de la vente totale [illegible] et de la différence légale en ce qui concerne [illegible] aux ventes [illegible] et des [illegible] pour [illegible] de [illegible].
3 Pour cela, en [illegible], une [illegible] pour [illegible] de l'Ontario.

Les ventes du marché des vins en Ontario ont augmenté de 2,7 pour 100 en 2012. Les ventes de vins canadiens se sont accrues de 3,0 pour 100 et représentaient 38 pour 100 des ventes totales sur le plan du volume, en hausse de 10 points de base par rapport à 2011. Le recul des ventes de vins en Ontario (62 pour 100) est attribuable aux vins importés. Ces vins ont affiché un taux de croissance un peu plus faible pendant l'année, soit de 2,6 pour 100.

Parmi les trois canaux de distribution des vins de l'Ontario, c'est celui des livraisons directes qui a connu la croissance la plus élevée, soit 7,7 pour 100, ce qui a entraîné une hausse de sa part du marché de 10 points de base. Cette part représentait 2,4 pour 100 des ventes de vins de la province sur le plan du volume en 2012. La croissance des ventes de vins de l'Ontario réalisées par la LCBO a été plus modeste (1,7 pour 100), mais les ventes ont augmenté de 1,3 million de litres par rapport à celles de l'an dernier et leur part du marché a progressé de 20 points de base pour atteindre 22,6 pour 100 des ventes de vins totales dans la province. Les ventes des boutiques des établissements vinicoles ont été [illegible]. Elles ont augmenté de 0,9 pour 100 pendant l'année, mais leur part de marché a diminué de 20 points de base pour s'établir à 13,0 pour 100 sur le plan du volume.

Parts du marché des vins en 2012 (parts du marché en 2011 entre parenthèses)

LCBO – Vins importés	61,7 % (61,8 %)
LCBO – Vins ontariens	22,6 % (22,4 %)
Boutiques des établissements vinicoles	13,0 % (13,2 %)
Livraisons directes	2,4 % (2,3 %)
LCBO – Autres vins canadiens	0,3 % (0,3 %)

Les ventes de bières de la province ont diminué de plus de deux millions de litres en 2012, une baisse de 0,3 pour 100 par rapport à 2011. Les ventes des magasins TBS, qui détiennent 77,5 pour 100 du marché sur le plan du volume, ont diminué de 1,2 pour 100 pendant cette période. En excluant les ventes aux magasins TBS, les ventes de la LCBO en fonction du volume ont augmenté de 3,0 pour 100. Leur part du marché s'est accrue de 170 points de base pendant l'année, passant de 20,8 pour 100 l'an dernier à 22,5 pour 100 cette année.

Parts du marché des bières en 2012 (parts de marché en 2011 entre parenthèses)

TBS – Bières canadiennes	70,4 % (71,8 %)
LCBO – Bières canadiennes	13,5 % (11,9 %)
LCBO – Bières importées	9,0 % (8,9 %)
TBS – Bières importées	7,1 % (7,4 %)

Les ventes de whiskys canadiens ont connu leur plus forte augmentation d'une année à l'autre depuis cinq ans, une hausse de 2,3 pour 100, soit 9,6 millions de dollars.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

En moyenne, chaque dollar de ventes nettes pouvait être ventilé ainsi en 2012 :

Coût des produits	0,50 $
Bénéfice provenant des activités d'exploitation	0,35 $
Frais de vente et d'administration	0,15 $

MARGE BÉNÉFICIAIRE

La marge bénéficiaire brute a été de 2,4 milliards de dollars en 2012, en hausse de 5,2 pour 100 par rapport à l'an dernier et de 0,3 pour 100 par rapport aux prévisions. En pourcentage des revenus, la marge bénéficiaire brute s'est accrue de 20 points de base pour s'établir à 50,2 pour 100 en 2012, un résultat supérieur à celui de l'an dernier, mais inférieur aux prévisions du même nombre de points de base. Ce résultat s'explique par la réduction de 1,3 pour 100 de la marge bénéficiaire sur les spiritueux et la popularité plus grande que prévu des produits de grande vente ayant une marge bénéficiaire plus faible.

Pour chaque dollar de ventes nettes, la marge bénéficiaire des catégories de produits était la suivante en 2012 :

Spiritueux	0,58 $
Vins	0,52 $
VINTAGES	0,49 $
Bières	0,39 $

Les spiritueux ont généré 47,8 pour 100 de la marge bénéficiaire, soit un montant de 1,1 milliard de dollars. Comparativement à 2011, cette marge a diminué de 14 points de base, mais a été de 61 points de base supérieure aux prévisions.

La marge bénéficiaire des vins est restée essentiellement inchangée par rapport à celle de l'an dernier et représente 27,9 pour 100 de la marge bénéficiaire totale. Le montant de 647 millions de dollars généré par cette catégorie de produits est inférieur de 18 points de base à la marge bénéficiaire prévue.

La marge bénéficiaire des bières s'est chiffrée à 360 millions de dollars en 2012. La part prévue de la marge bénéficiaire de cette catégorie et la part de l'an dernier étaient respectivement de 25 points de base et de 18 points de base supérieures à la part de cette année, qui s'est établie à 15,5 pour 100.

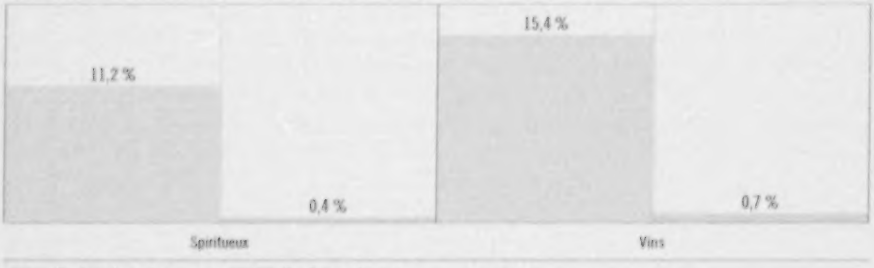
La part de la marge bénéficiaire de VINTAGES s'est accrue de 36 points de base par rapport à celle de 2011 pour s'établir à 8,8 pour 100, ce qui représente un montant de 205 millions de dollars. Elle est toutefois de 18 points de base inférieure à la part prévue.

Parts de la marge bénéficiaire par catégorie en 2012

Spiritueux	48 %
Vins	28 %
Bières	15 %
VINTAGES	9 %

La croissance des ventes des produits haut de gamme a dépassé, en 2012, celle des produits ordinaires. La croissance du volume des spiritueux de choix, c'est-à-dire ceux qui coûtent au moins 30 $ la bouteille de 750 mL, a été de 11,2 pour 100 sur 12 mois, alors que celle des spiritueux ordinaires de format semblable a peu varié, s'établissant à 0,4 pour 100. Les vins haut de gamme, qui coûtent 15 $ ou plus la bouteille de 750 mL, ont affiché une croissance de 15,4 pour 100 sur le plan du volume, tandis que les vins ordinaires ont affiché une croissance minime de 0,7 pour 100. Contrairement aux spiritueux et aux vins, les bières de format semblable génèrent la même marge bénéficiaire, quel que soit leur prix.

Croissance des ventes nettes des produits ordinaires et des produits haut de gamme



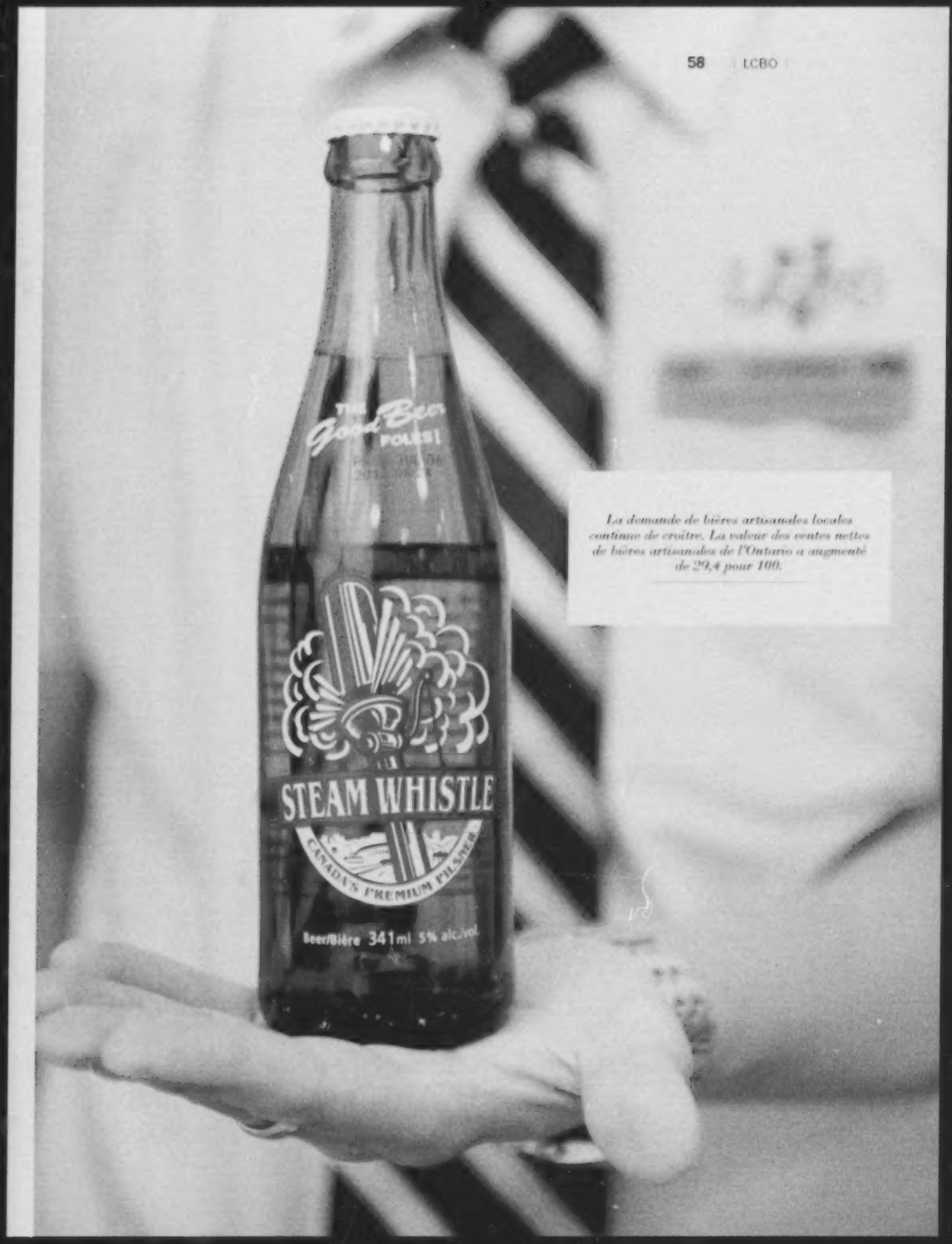
FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION

Dans la présente section, les charges renvoient à tous les frais de vente et d'administration (FVA), conformément à l'état des résultats vérifié.

Les charges totales de la LCBO se sont chiffrées à 741,0 millions de dollars en 2012, soit 5,6 millions de dollars de moins que le montant prévu. Il s'agit toutefois d'une hausse de 3,5 pour 100 par rapport aux charges de l'an dernier.

Les charges des divisions ont augmenté de 3,8 pour 100 par rapport à celles de l'an dernier et représentaient environ 83 pour 100 du total de 741,0 millions de dollars. Un peu plus de 80 pour 100 de cette augmentation est attribuable à l'ouverture et au déménagement de succursales. Les charges totales des divisions ont été de 0,4 pour 100 supérieures aux prévisions. Une gestion prudente de la part de la Division des ventes et de la commercialisation et des fonctions administratives a permis de limiter l'écart défavorable par rapport aux prévisions.

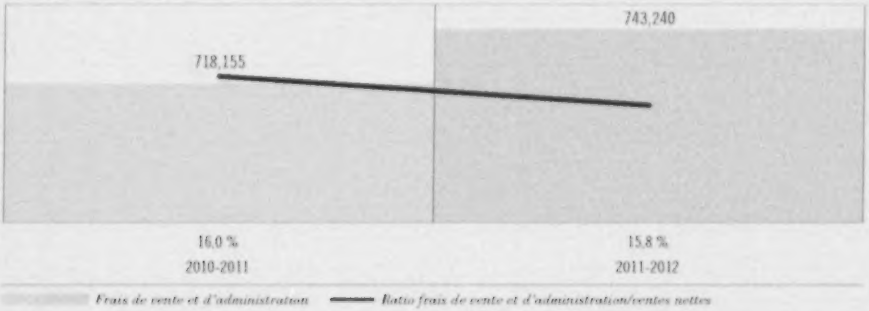
Les charges du siège social, qui représentent près de 17 pour 100 des charges totales de 741,0 millions de dollars, ont été de 1,6 pour 100 supérieures à celles de 2011, mais de 6,6 pour 100 inférieures aux prévisions. L'augmentation des charges liées aux cartes de débit et de crédit, ainsi que le coût d'initiatives environnementales ont contribué à la hausse enregistrée par rapport aux charges de l'an dernier. Les charges d'amortissement, qui constituent la composante la plus importante des charges du siège social, ont été de 2,5 pour 100 inférieures à celles de l'an dernier et de 6,8 pour 100 inférieures aux prévisions.



La demande de bières artisanales locales continue de croître. La valeur des ventes nettes de bières artisanales de l'Ontario a augmenté de 29,4 pour 100.

Au cours de l'exercice 2012, le ratio charges/ventes nettes a été de 15,7 pour 100, soit 20 points de base de moins que le ratio de 15,9 pour 100 obtenu l'an dernier et 20 points de base de moins que le ratio prévu. Une différence d'un point de pourcentage du ratio se traduit par une variation d'environ 47 millions de dollars.

Comparaison des charges *(en milliers de dollars)*



STOCKS

Le nombre total de rotations des stocks est le même que celui de l'an dernier, soit 7,6, mais légèrement inférieur à l'objectif de 7,7. Ce nombre s'est accru dans la catégorie des bières (de 16,1 à 17,3) et dans celle des vins (de 6,3 à 6,5). Le nombre total de rotations des stocks de spiritueux est passé de 8,9 à 8,8 et celui de VINTAGES, de 3,3 à 3,2 en 2012.

Le nombre de rotations des stocks de produits destinés à la vente au détail a été de 13,2, soit 0,2 rotation de moins que l'an dernier et 0,4 rotation de moins que le nombre prévu. Quant à lui, le nombre de rotations des stocks d'entrepôt a été de 13,3, soit 0,4 rotation de plus qu'il y a un an et 0,2 rotation de plus que l'objectif fixé pour cette année.

L'investissement net moyen dans les stocks s'est élevé à 1,4 million de dollars en 2012, soit 3,0 millions de dollars de plus que l'investissement moyen de l'an dernier.

RATIOS FINANCIERS ET D'EXPLOITATION

	2012	2011	Prévisions
Bénéfice net en pourcentage des revenus	35,2 %	34,7 %	35,0 %
Marge bénéficiaire brute en pourcentage des revenus	50,2 %	50,0 %	50,4 %
Frais de vente et d'administration en pourcentage des revenus	15,7 %	15,9 %	15,9 %

Le bénéfice net a augmenté pour atteindre 35,2 pour 100 des revenus au cours de l'exercice, dépassant ainsi le ratio de 34,7 pour 100 affiché l'an dernier et le ratio prévu de 35,0 pour 100.

La marge bénéficiaire brute en pourcentage des revenus s'est établie à 50,2 pour 100, un ratio légèrement inférieur à l'objectif de 50,4 pour 100, mais une amélioration par rapport au ratio de l'exercice précédent (50,0 pour 100).

Le ratio frais de vente et d'administration/revenus a été de 15,7 pour 100, soit 20 points de base de moins que le ratio de l'an dernier et que le ratio prévu de 15,9 pour 100.

RATIOS DE PRODUCTIVITÉ

Afin de surveiller ses charges et de repérer les secteurs sur lesquels elle devrait se concentrer, la LCBO se fixe chaque année des objectifs en ce qui concerne nombre de ratios de productivité. Par exemple, le ratio charges des succursales/ventes indique le pourcentage de ventes nettes nécessaire pour payer les charges liées à la vente au détail (salaires, loyer des succursales et autres charges).

Ventes au détail – Points saillants des ratios de productivité

	2012	2011	Prévisions
Charges des succursales en pourcentage des ventes	10,4 %	10,5 %	10,4 %
Salaire des succursales par unité de vente	0,72 $	0,72 $	0,69 $
Charges des succursales par unité de vente	1,06 $	1,05 $	1,03 $
Unités vendues par heure	43,3	42,0	44,1
Ventes par client	33,66 $	32,91 $	33,54 $
Ventes par pied carré	1 850 $	1 832 $	1 830 $

Les charges des succursales en pourcentage des ventes se sont établies à 10,4 pour 100, ce qui est conforme à l'objectif fixé. Il s'agit d'une légère diminution (10 points de base) par rapport au résultat de l'an dernier. Pour chaque unité vendue en 2012, la charge moyenne par succursale a été de 1,06 $, un cent de plus que l'an dernier et trois cents de plus que le montant prévu. Sur ce montant de 1,06 $, une somme de 0,72 $ est attribuable aux salaires. Cette somme est identique à celle de l'an dernier, mais trois cents plus élevée que l'objectif fixé.

En 2012, la valeur moyenne d'une transaction client s'est élevée à 33,66 $, soit 0,75 $ de plus que la valeur de l'an dernier et 0,12 $ de plus que la valeur prévue. Il s'agit d'un montant record supérieur aux niveaux atteints avant la récession.

Les ventes de 1 850 $ par pied carré, qui sont de 32 $ supérieures à celles de 2011, témoignent elles aussi du regain de popularité des produits plus coûteux. On s'attendait à ce que ces ventes soient de 1 830 $ pour l'année. La LCBO a accru considérablement son espace de vente au cours des dernières années, ce qui a modéré la croissance des ventes par pied carré.

Logistique – Points saillants des ratios de productivité

	2012	2011	Prévisions
Charges salariales (entrepôt) par caisse	1,03 $	1,02 $	1,03 $
Charges d'entrepôt par caisse	1,25 $	1,24 $	1,24 $
Caisses manipulées par heure	73	73	70

Les ratios de productivité sur le plan logistique de la LCBO ont été modestes comparativement aux résultats de l'an dernier et aux objectifs annuels. Les charges totales par caisse, y compris le fret, ont été de 1,25 $ pendant l'année, comparativement à 1,24 $ l'an dernier, soit le montant visé pour 2012. La majeure partie du montant de cette année, soit 1,03 $, est attribuable aux salaires. La part que représentent les salaires est la même que celle qui avait été prévue, mais elle est de un cent supérieure à ce qu'elle était l'an dernier.

Le nombre de caisses manipulées par heure a été de 73, le même nombre qu'en 2011 et trois caisses de plus que prévu.

DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS

La LCBO a continué d'investir dans ses succursales en 2012. La société a mis à niveau des succursales pour les rendre conformes aux normes actuelles de l'entreprise, accru le nombre total de succursales dans la province et amélioré le service dans les marchés où une croissance de la population se produit ou est prévue. Les dépenses en immobilisations totales ont augmenté de 20,5 pour 100 sur un an. La totalité de cette augmentation est attribuable à la Division de l'exploitation de détail et à la Division de la logistique.

(en milliers de dollars)	2012	2011
Ventes au détail	49 148	36 767
Aménagement des succursales et immobilier	552	629
Technologie de l'information	8 145	10 916
Logistique	8 186	5 130
Marketing et veille de la clientèle	266	180
Autres divisions administratives	2 962	2 616
Dépenses totales en immobilisations	69 259	56 238

GESTION DES RISQUES DE L'ENTREPRISE

La LCBO a mis en œuvre un programme de gestion des risques de l'entreprise (GRE) comprenant un cadre de gestion des risques, une évaluation annuelle de la GRE, la surveillance constante des principaux risques et la présentation de rapports au Comité de vérification du conseil d'administration deux fois par année. En 2012, 26 risques pouvant avoir une incidence négative sur le rendement de la LCBO ont été repérés et classés en ordre de priorité. De plus, la haute direction a été chargée d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies d'atténuation des risques.

Les trois facteurs de risque que la LCBO considère comme importants sont :

1. la modification des politiques et des mesures législatives du gouvernement;
2. la gestion des talents et de la relève;
3. la volatilité économique.

Modification des politiques et des mesures législatives du gouvernement

La LCBO doit être en mesure de s'adapter rapidement aux modifications apportées aux lois et aux règlements, aux accords commerciaux interprovinciaux et internationaux, ainsi qu'aux directives et aux normes régissant la fonction publique, tout en établissant un juste équilibre entre son rôle d'organisme public et celui de détaillant axé sur la clientèle. La LCBO fait part de ses commentaires au gouvernement et lui donne des conseils au sujet des effets possibles de la modification des politiques et des mesures législatives sur le rendement financier et les opérations de la société.

Gestion des talents et de la relève

Un grand nombre de gestionnaires jouant un rôle clé pourront prendre leur retraite au cours des trois prochaines années. Cette perte potentielle de connaissances pourrait avoir un effet négatif sur la prise de décisions et la mise en œuvre de programmes à tous les échelons de la LCBO. De plus, il est très difficile d'attirer des employés de talent, de les maintenir en poste et de leur permettre de jouer un rôle actif dans certains postes clés et on prévoit qu'il continuera d'en être ainsi étant donné que la concurrence est de plus en plus forte pour attirer ces employés. Pour gérer ce risque, la LCBO a mis en œuvre des initiatives de planification de la relève comprenant un programme de mentorat s'adressant aux directeurs de succursales qui viennent d'être nommés à leur poste et un plan de relève organisationnel qui aide les cadres supérieurs sur le point de prendre leur retraite à transmettre leurs connaissances. En outre, il est extrêmement important de pouvoir offrir une rémunération compétitive aux cadres. C'est pourquoi on continue de faire les recherches nécessaires et de surveiller ce dossier.

« ON PRÉVOIT QUE LES REVENUS DE LA LCBO SERONT DE 4,9 MILLIARDS DE DOLLARS POUR L'EXERCICE 2012-2013. »

Volatilité économique

Les facteurs économiques comme le taux de chômage, l'endettement des ménages et la fluctuation des cours des produits de base, des taux d'intérêt, des taux de change et de l'inflation ont une incidence sur les habitudes d'achat des consommateurs. Étant donné que les achats d'alcool sont une dépense discrétionnaire, les achats des consommateurs peuvent être influencés par la conjoncture économique. La direction surveille de près la situation économique au Canada et à l'étranger afin d'évaluer son incidence sur les opérations de la LCBO et de veiller à ce que les plans stratégiques et financiers de la société en tiennent compte dans le but de fournir d'excellents services à la clientèle et d'accroître l'efficacité de ses opérations.

REGARD VERS L'AVENIR

On prévoit que les revenus de la LCBO seront de 4,9 milliards de dollars pour l'exercice 2012-2013 (appelé ci-après 2013), une augmentation de 3,9 pour 100 par rapport à 2012.

La marge bénéficiaire brute devrait elle aussi augmenter de 3,9 pour 100 et équivaloir à nouveau à 50,2 pour 100 des revenus. Le taux d'augmentation prévu représente un montant de 2,5 milliards de dollars en 2013.

On prévoit une hausse de 47,6 millions de dollars du bénéfice net pour le prochain exercice, ce qui représente un taux de croissance de 2,9 pour 100 par rapport au bénéfice de 1,7 milliard de dollars enregistré en 2012. La LCBO pourra ainsi accroître le dividende qu'elle verse au gouvernement de l'Ontario pour la 19e année consécutive. On prévoit que le dividende total de 2013 se chiffrera à 1,7 milliard de dollars, une augmentation de 4,3 pour 100, ou de 70 millions de dollars, par rapport au dividende de cette année.

Les ventes nettes de VINTAGE ont marqué un record cette année, s'établissant à 475,7 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 10,2 pour 100 par rapport à l'an dernier.

PASSAGE AUX NORMES INTERNATIONALES D'INFORMATION FINANCIÈRE (IFRS)

L'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) a annoncé en février 2008 que les PCGR canadiens (« les PCGRC ») qui s'appliquaient aux entreprises ayant une obligation d'information du public seraient remplacés, pour les exercices ouverts le 1er janvier 2011 ou après, par les Normes internationales d'information financière (International Financial Reporting Standards, « les IFRS »). La LCBO étant une entreprise publique, elle est tenue par le Conseil sur la comptabilité dans le secteur public de suivre les mêmes règles comptables que les entreprises ayant une obligation d'information du public.

Les états financiers ci-inclus sont les premiers états financiers annuels que la LCBO établit selon les IFRS telles que publiées par l'International Accounting Standards Board (IASB).

Les IFRS présentent des différences par rapport aux PCGRC dans divers domaines. Aux fins de la préparation des états financiers ci-inclus, la direction a dû, pour se conformer aux IFRS, apporter des changements à certaines des méthodes comptables qu'elle employait sous le régime des PCGRC. La note 25 des états financiers contient des rapprochements et des explications montrant les effets du passage des PCGRC aux IFRS et fait le rapprochement poste par poste pour les états de la situation financière et des variations des capitaux propres au 31 mars 2011 et au 1er avril 2010 et les états des résultats et du résultat global de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2011.

BILAN D'OUVERTURE AU 1er AVRIL 2010

Choix offerts par l'IFRS 1 Première application des Normes internationales d'information financière

L'IFRS 1 permet aux préparateurs qui adoptent les IFRS d'exercer certains choix en date de leur bilan d'ouverture en IFRS. Les choix pertinents dans le cas de la CDIC et les décisions prises à leur égard ainsi que leur incidence sur le plan financier sont présentés ci-dessous.

Objet du choix	Choix	Décision et incidence financière sur le bilan d'ouverture au 1er avril 2010
Juste valeur ou réévaluation comme coût réputé	L'entité qui adopte les IFRS peut choisir d'utiliser soit la juste valeur soit l'évaluation selon les anciens PCGR (c'est-à-dire le coût historique) comme coût réputé aux fins de l'évaluation initiale d'un élément d'actif immobilisé corporel ou incorporel à la « date de transition aux IFRS ».	La CDIC a choisi de continuer à utiliser le coût historique pour l'évaluation de ses immobilisations corporelles et incorporelles. Cette décision n'a eu aucune incidence à la « date de transition aux IFRS ».
Avantages sociaux	Une exemption permet à l'entité qui adopte les IFRS de ramener à zéro les gains et pertes actuariels cumulés en les virant en totalité aux bénéfices non répartis à la « date de transition aux IFRS ».	La CDIC a décidé de se prévaloir de cette exemption, ce qui donnera lieu à la comptabilisation en diminution du solde des bénéfices non répartis au début de l'exercice, de pertes actuarielles antérieurement non comptabilisées, ainsi qu'à une augmentation des avantages sociaux autres que les retraites. La CDIC a comptabilisé à la « date de transition aux IFRS » une augmentation de 12,8 millions de dollars des avantages sociaux futurs autres que les régimes de retraite et une diminution correspondante du solde d'ouverture des bénéfices non répartis.

Changements de méthode comptable

Il y a plusieurs différences entre les dispositions des IFRS et les méthodes comptables correspondant aux PCGBC. Par ailleurs, comme l'IFRS 1 exige que l'entité qui adopte les IFRS fasse comme si elle avait toujours appliqué ces normes, certains changements de méthode comptable auxquels la LDBO a choisi de procéder ne sont traduits par un ajustement dans le bilan d'ouverture en IFRS au 1er avril 2010.

Norme	Comparaison des normes PCGBC avec les IFRS	Incidence
IAS 16, Immobilisations corporelles	Normes PCGBC : La méthode privilégiée est celle du coût historique. Les immobilisations corporelles sont enregistrées à leur coût d'acquisition et sont amorties par catégorie sur leur durée de vie utile estimative. Les PCGBC n'exigent la décomposition des immobilisations corporelles lorsque la chose est possible pour l'entité. IFRS : Les directives sur l'inscription à l'actif sont plus détaillées et la décomposition des immobilisations corporelles est obligatoire. La chose est en outre offerte pour l'évaluation ultérieure à la comptabilisation initiale. D'office, soit le modèle du coût, soit le modèle de la réévaluation	La LDBO continuera d'utiliser le coût historique, ce qui lui permettra d'éviter les coûts de conformité récurrents que représente le recours à des appels pour l'évaluation de la juste valeur, en plus de limiter la volatilité du bénéfice. La LDBO a effectué la décomposition des immobilisations corporelles en date de leur comptabilisation initiale et a déterminé avec plus de précision leur durée d'utilité. Elle a jugé que l'incidence de ces ajustements était non significative et qu'il n'y aurait donc aucun ajustement à apporter à cet égard dans le bilan d'ouverture en IFRS au 1er avril 2010. Par ailleurs, la LDBO a décidé d'appliquer les ajustements précédemment mentionnés aux acquisitions d'immobilisations corporelles réalisées après le 1er avril 2010. Cette application est permise tant par les PCGBC que par les IFRS.

Norme	Interprétation des normes IFRS pour le secteur public	Incidences
IAS 19, Avantages du personnel (« gains et pertes actuariels »)	Normes IFRS : Les écarts actuariels, les gains et pertes actuariels résultant de l'obligation au titre des prestations constituées sont comptabilisés selon la méthode du corridor de 10 %, ce qui signifie qu'ils sont amortis sur la durée moyenne estimative du solde de la carrière active des salariés. ITPSG : Les écarts actuariels résultant de l'obligation au titre des prestations constituées doivent être comptabilisés, soit selon la méthode du corridor de 10 %, soit immédiatement en capitaux propres ou en résultat net, suivant le calcul des prestations.	Adaptation contractuelle de l'indemnité de départ à la retraite (« IDR ») et de l'allocation d'études supplémentaire de la direction (« AESD »). Le CISD a mené une méthode de comptabilisation immédiate de écarts actuariels dans les autres éléments du résultat global, car les prestations en cause sont constituées sur la durée d'activité des salariés. Engagements d'abonnement d'employé de travail aux agglomérés (« AE ») et prestations de protection de soins à long terme (« PPLT ») : Le CISD a mené une méthode de comptabilisation immédiatement les écarts actuariels en résultat net de l'ensemble de ces avantages. Il est noté écarts une augmentation des avantages décrites autres que les retraites et une réduction correspondante du solde d'ouverture des bénéfices non répartis pour 1 2 millions de dollars dans le bilan d'ouverture de l'IPSE au 1er avril 2019, et pour 1 2 millions de dollars dans l'état de la situation financière au 31 mars 2021.
IAS 19, Avantages du personnel (« avantages à court terme »)	Normes IFRS : Les avantages à court terme sont comptabilisés en résultat net à fin soit réputé constituer une obligation juridique actuelle. ITPSG : Les avantages à court terme sont comptabilisés en résultat net à fin constituent une obligation juridique actuelle ou une obligation implicite à l'effectuer des paiements par suite d'événements passés.	Le CISD a mené une méthode de comptabilisation des avantages à court terme dans l'exercice de la retenir si cela ne semble largement impact. Les avantages à court considéré, jamais que les avantages en question soient réputé constituer une obligation juridique ou implicite. Il est noté écarts une augmentation des provisions et une réduction correspondante du solde d'ouverture des bénéfices non répartis pour 1 1 millions de dollars dans le bilan d'ouverture de l'IPSE au 1er avril 2019, et pour 1 3 millions de dollars dans l'état de la situation financière au 31 mars 2021. Cet montants ne sont pas significatifs par rapport aux états financiers de ces deux périodes.

Norme	Comparaison des normes PCGRC avec les IFRS	Conclusion
IAS 19, Avantages du personnel (« autres avantages à long terme »)	Anciennes PCGRC : Certains autres avantages à long terme, tels que les prestations de protection des revenus à long terme (PRLT), sont comptabilisés en résultat net lorsque les coûts associés aux salariés. IFRS : Les autres avantages à long terme sont comptabilisés à la clôture de chaque l'événement qui rend le salarié admissible à recevoir des avantages pendant qu'il est inactif.	La CCBG a choisi pour méthode de comptabilisation les prestations de PRLT dans l'exercice où se produit l'événement qui rend le salarié admissible à recevoir des avantages pendant qu'il est inactif. La CCBG a comptabilisé à la « date de transition aux IFRS » une augmentation des avantages sociaux autres que les retraites et une diminution correspondante du solde d'ouverture des bénéfices non répartis pour 11,4 millions de dollars dans le bilan d'ouverture en IFRS au 1er avril 2010, et pour 13,9 millions de dollars dans l'état de la situation financière au 31 mars 2011. Le montant n'est pas significatif par rapport aux états financiers des exercices antérieurs.
IAS 36, Dépréciation d'actifs (« dépréciation »)	Anciennes PCGRC : Les immobilisations corporelles et incorporelles font l'objet d'un test de dépréciation lorsqu'un événement ou une situation indique que leur valeur comptable excède la somme des flux de trésorerie nets actualisés attendus de leur utilisation et de leur disposition. S'il y a dépréciation, une perte de valeur est constatée pour l'excédent de la valeur comptable de l'actif ou du groupe d'actifs sur sa juste valeur. Un examen visant à déterminer s'il existe des indices de dépréciation des immobilisations est effectué au moins une fois l'an. IFRS : Les tests de dépréciation des actifs doivent être effectués au niveau de l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») [illegible] le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs. Une perte de valeur peut donner lieu à l'objet d'une reprise au cours d'un exercice ultérieur.	La CCBG a choisi pour méthode d'effectuer les tests de dépréciation de ses actifs au niveau de l'UGT, celle-ci étant définie en fonction des entités de trésorerie indépendantes au niveau de la succursale de vente au détail. La CCBG a déterminé que les pertes de valeur à la « date de transition aux IFRS » ne [illegible] pas significatives et n'entraîneront donc aucun ajustement.

AUTRES CONSIDÉRATIONS RELATIVES AUX IFRS

La LCBO a relevé d'autres changements qui touchaient la présentation au bilan, mais qui n'avaient aucune incidence significative sur les bénéfices non répartis. Il s'agissait entre autres des consignes sur certains contenants de bière qui ont été reclassées des stocks aux clients et autres créances, et de nouvelles provisions comptabilisées au passif en contrepartie d'une réduction du solde d'ouverture des bénéfices non répartis. Certains actifs pour lesquels un classement dans les charges d'exploitation était considéré comme plus approprié ont été sortis du bilan.

RÉSUMÉ DE L'INCIDENCE DU PASSAGE AUX IFRS SUR LES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS AU 1ER AVRIL 2010 ET AU 31 MARS 2011

Les effets sur les bénéfices non répartis de la LCBO au 1er avril 2010 et au 31 mars 2011 sont résumés ci-dessous :

	31 mars 2011	1er avril 2010
Total des capitaux propres selon les PCGR canadiens	392 095	379 786
Ajustements nécessités par le passage aux IFRS :		
Pertes actuarielles	(13 466)	(12 444)
Avantages à court terme	(7 399)	(7 131)
Avantages sociaux autres que les retraites	(13 875)	(11 406)
Immobilisations corporelles	(1 691)	(1 423)
Provisions	(361)	(302)
Total des ajustements nécessités par le passage aux IFRS	(36 732)	(32 706)
Total des capitaux propres selon les IFRS	355 363	347 080

MESURES DE RÉSULTAT PRO FORMA

Les mesures de résultat pro forma sont des mesures utiles à la direction pour évaluer les résultats d'exploitation de la Régie par rapport aux attentes et par rapport à d'autres entreprises de vente au détail, et pour déceler les tendances sous-jacentes. Au nombre de ces mesures se trouvent les ventes des succursales comparables, mesure utilisée par la direction – et très répandue dans le secteur du commerce de détail – pour comparer de manière cohérente les taux de croissance des ventes au détail de différentes entreprises. Les ventes des succursales comparables correspondent aux ventes des succursales exploitées au même endroit et selon la même formule depuis au moins 13 périodes complètes, ce qui exclut les succursales nouvellement ouvertes, déménagées, rénovées ou fermées dans cet intervalle. L'effet du passage aux IFRS sur cette mesure pour les exercices ayant pris fin le 31 mars 2011 et le 31 mars 2012 est non significatif.

Les autres mesures de résultat pro forma de la Régie n'ont guère été touchées par le passage aux IFRS.

L'adoption des IFRS en 2011 a donné lieu à une diminution de 4,0 millions de dollars du résultat global.

ESTIMATIONS COMPTABLES CRUCIALES

Avantages sociaux autres que les retraites

La valeur actuelle des obligations au titre des avantages sociaux autres que les retraites dépend de facteurs déterminés par évaluation actuarielle en fonction d'un certain nombre d'hypothèses. Les hypothèses employées dans la détermination de la charge d'avantages sociaux autres que les retraites portent entre autres sur le taux d'actualisation. Tout changement apporté à ces hypothèses influe sur la valeur comptable des obligations au titre des avantages sociaux autres que les retraites.

La Régie établit le taux d'actualisation approprié à chaque fin d'exercice. Pour ce faire, elle s'appuie sur les taux d'intérêt d'obligations de société de qualité libellées en dollars canadiens, monnaie en laquelle les prestations seront payées. Les autres hypothèses clés ayant trait aux obligations au titre des avantages sociaux reposent en partie sur la conjoncture des marchés.

Les hypothèses importantes sont les suivantes :

	ICFE et BHSD		IAT		PRLT	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Taux d'actualisation employé dans la détermination de l'obligation au titre des prestations	3,50 %	4,50 %	3,50 %	4,50 %	3,50 %	4,50 %
Taux d'actualisation employé dans la détermination du coût des prestations	4,50 %	4,50 %	4,50 %	4,50 %	4,50 %	4,50 %
Taux de croissance des taux de salaire	3,00 %	3,00 %	4,00 %	4,00 %	2,50 %	2,50 %
Taux de croissance du coût des soins de santé	S. O.	S. O.	6,50 %	6,50 %	8,00 %	8,00 %

Analyse de sensibilité

Une augmentation de 0,5 % du taux d'actualisation employé dans la détermination de l'obligation au titre des prestations ferait diminuer cette obligation de 3,8 millions de dollars. Une diminution de 0,5 % du *taux d'actualisation employé dans la détermination de l'obligation au titre des prestations* ferait augmenter cette obligation de 4,1 millions de dollars.

Une augmentation de 0,5 % *du taux d'actualisation employé dans la détermination du coût des prestations* ferait diminuer ce coût de 1,7 million de dollars. Une diminution de 0,5 % du *taux d'actualisation employé dans la détermination du coût des prestations* ferait augmenter ce coût de 1,9 million de dollars.

Une augmentation de 1 % du *taux de croissance du coût des soins de santé* ferait augmenter l'obligation au titre des prestations de 0,79 million de dollars. Une diminution de 1 % du *taux de croissance du coût des soins de santé* ferait diminuer l'obligation au titre des prestations de 0,69 million de dollars.

NOUVELLES PRISES DE POSITION EN COMPTABILITÉ

Instruments financiers : Informations à fournir

L'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») a publié une modification apportée à l'IFRS 7 Instruments financiers : Informations à fournir (la « modification de l'IFRS 7 »), qui impose la communication progressive d'informations concernant la transmission d'actifs financiers. La modification de l'IFRS 7 entre en vigueur avec les exercices ouverts le 1er juillet 2011 ou après, et peut faire l'objet d'une application prospective. Bien que la Régie soit en train d'étudier l'incidence potentielle de la norme modifiée, elle ne s'attend pas à ce que la mise en œuvre de celle-ci ait une incidence importante sur les informations à fournir dans ses états financiers.

Instruments financiers

L'IASB a publié une nouvelle norme, IFRS 9 Instruments financiers (l'« IFRS 9 »), destinée à remplacer IAS 39 Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation (l'« IAS 39 »). L'IFRS 9 emploie, pour déterminer si un actif financier ou un passif financier doit être évalué au coût après amortissement ou à la juste valeur, une approche unique qui remplace les multiples méthodes de l'IAS 39. Dans le cas des actifs financiers, l'approche suivie par l'IFRS 9 repose sur le modèle d'affaires en fonction duquel l'entité gère ses instruments financiers et sur les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels des actifs financiers. Quant à la dépréciation, l'IFRS 9 exige l'emploi d'une méthode unique, qui remplace les multiples méthodes de dépréciation que prévoyait l'IAS 39. Pour les passifs financiers évalués à la juste valeur, les variations de la juste valeur attribuables à celles du risque de crédit du passif sont comptabilisées dans les autres éléments du résultat global plutôt qu'en résultat net, sauf dans le cas où ce traitement créerait ou accroîtrait une non-concordance comptable au niveau du résultat net. L'IFRS 9 entre en vigueur avec les exercices ouverts le 1er janvier 2015 ou après, et doit faire l'objet d'une application rétrospective. Bien que la Régie soit en train d'étudier l'incidence potentielle de la norme, elle ne s'attend pas à ce que la mise en œuvre de celle-ci ait une incidence importante sur les informations à fournir dans ses états financiers.

Évaluation de la juste valeur

L'IASB a publié la norme IFRS 13 Évaluation de la juste valeur (l'« IFRS 13 »), qui définit la juste valeur, établit à l'intérieur d'une seule et même norme IFRS le cadre d'évaluation de la juste valeur et prévoit des obligations d'information particulières pour les évaluations à la juste valeur. L'IFRS 13 définit la juste valeur comme « le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à la date d'évaluation ». Dans les IFRS actuelles, les indications sur l'évaluation de la juste valeur et les informations à fournir à son sujet se trouvent dans différentes normes et ne correspondent pas toujours à une base d'évaluation claire et à des obligations d'information uniformes. L'IFRS 13 entre en vigueur pour les exercices ouverts le 1er janvier 2013 ou après, et doit faire l'objet d'une application rétrospective. Bien que la Régie soit en train d'étudier l'incidence potentielle de la norme, elle ne s'attend pas à ce que la mise en œuvre de celle-ci ait une incidence importante sur les informations à fournir dans ses états financiers.

Présentation des états financiers : Autres éléments du résultat global

L'IASB a publié une modification apportée à la norme IAS 1 Présentation des états financiers (la « modification de l'IAS 1 ») afin d'améliorer l'uniformité et la clarté de la présentation des autres éléments du résultat global. Cette modification impose à l'entité de regrouper, parmi les autres éléments du résultat global, ceux susceptibles d'être ultérieurement virés au résultat net. L'objectif est de mieux faire voir les effets potentiels des autres éléments du résultat global sur les résultats nets futurs. La modification de l'IAS 1 entre en vigueur pour les exercices ouverts le 1er juillet 2012 ou après, et doit faire l'objet d'une application rétrospective. La Régie est en train d'étudier l'incidence potentielle de la norme modifiée.

Avantages postérieurs à l'emploi

L'IASB a publié une version modifiée de la norme IAS 19 Avantages du personnel (l'« IAS 19 révisée »), de laquelle est éliminée la possibilité de différer, à l'aide de la méthode dite « du corridor », la comptabilisation des gains et pertes actuariels. L'IAS 19 révisée exige la comptabilisation des réévaluations dans les autres éléments du résultat global et impose des obligations d'information bonifiées au sujet des régimes à prestations définies. L'IAS 19 révisée entre en vigueur pour les exercices ouverts le 1er janvier 2013 ou après, et doit faire l'objet d'une application rétrospective. Le changement ne devrait pas avoir une incidence importante, étant donné que la Régie comptabilise déjà les gains et pertes actuariels soit directement dans les autres éléments du résultat global, soit en résultat net, dépendamment des caractéristiques des avantages correspondants.

RESPONSABILITÉ QUANT À L'INFORMATION FINANCIÈRE

La responsabilité de la préparation, de la présentation et de l'intégrité des états financiers incombe à la direction. Cette responsabilité englobe le choix et l'application uniforme de principes et de méthodes comptables appropriés ainsi que l'établissement des estimations, des jugements et des hypothèses nécessaires à la préparation des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, qui correspondent aux Normes internationales d'information financière. Les états financiers de la Régie des alcools de l'Ontario ci-joints ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière. Ils comprennent des montants fondés sur les meilleures estimations et le jugement de la direction.

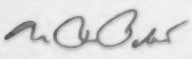
La direction tient un système de contrôle interne visant à assurer, d'une part, la protection, avec une assurance raisonnable, des éléments d'actif et, d'autre part, la disponibilité de données financières fiables au moment opportun. Le système comprend un ensemble de politiques et de procédures, et une structure organisationnelle qui prévoit la délégation de pouvoirs aux personnes ou services compétents et la séparation des responsabilités. Le service de vérification interne évalue constamment et de façon indépendante l'efficacité de ces mécanismes de contrôle interne et communique ses conclusions à la direction et au comité de vérification du conseil d'administration.

Le conseil d'administration, par l'intermédiaire du comité de vérification, est chargé de veiller à ce que la direction assume ses responsabilités en matière d'information financière et de contrôle interne. Le comité de vérification, qui comprend cinq membres qui ne sont ni des salariés ni des dirigeants de la LCBO, rencontre à intervalles réguliers la direction, les vérificateurs internes et les auditeurs du Bureau du vérificateur général de l'Ontario pour s'assurer que chacun de ses groupes s'est bel et bien acquitté de ses responsabilités respectives. Le comité de vérification rencontre également les auditeurs du Bureau du vérificateur général de l'Ontario sans que la direction soit présente.

Les états financiers sont audités par le Bureau du vérificateur général de l'Ontario, qui a pour mission d'exprimer une opinion indiquant si les états financiers présentent une image fidèle selon les Normes internationales d'information financière. L'étendue de ses travaux ainsi que son opinion sont résumées dans le rapport de l'auditeur indépendant.

Au nom de la direction :

Le président-directeur général,



N. Robert Peter
Le 28 juin 2012

Le vice-président principal, Finances et administration, et chef des Services financiers,

Rob Dutton

RAPPORT DE L'AUDITEUR INDÉPENDANT

À la Régie des alcools de l'Ontario et au ministre des Finances

J'ai effectué l'audit des états financiers ci-joints de la Régie des alcools de l'Ontario, qui comprennent les états de la situation financière au 31 mars 2012, au 31 mars 2011 et au 1er avril 2010, et les états des résultats, les états du résultat global, les états des variations des capitaux propres et les états des flux de trésorerie pour les exercices clos le 31mars 2012 et le 31 mars 2011, ainsi qu'un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

Responsabilité de la direction pour les états financiers

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS), ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Responsabilité de l'auditeur

Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers, sur la base de mes audits. J'ai effectué mes audits selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que je me conforme aux règles de déontologie et que je planifie et réalise l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers ne comportent pas d'anomalies significatives.

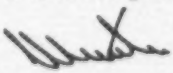
Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers. Le choix des procédures relève du jugement de l'auditeur, et notamment de son évaluation des risques que les états financiers comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, l'auditeur prend en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

J'estime que les éléments probants que j'ai obtenus dans le cadre de mes audits sont suffisants et appropriés pour fonder mon opinion d'audit.

Opinion

À mon avis, les états financiers donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de la Régie des alcools de l'Ontario au 31 mars 2012, au 31 mars 2011 et au 1er avril 2010, ainsi que de sa performance financière et de ses flux de trésorerie pour les exercices clos le 31 mars 2012 et le 31 mars 2011, conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS).

Le vérificateur général,



Jim McCarter, FCA
Expert-comptable autorisé

Toronto (Ontario)
Le 28 juin 2012

ÉTATS DES RÉSULTATS

(en milliers de dollars canadiens)

Exercices ayant pris fin le 31 mars	2012	2011
Chiffre d'affaires *(note 17)*	4 711 550	4 493 284
Coût des marchandises vendues *(note 7)*	(2 346 690)	(2 245 484)
Marge bénéficiaire brute	2 364 860	2 247 800
Autres produits	37 276	31 562
Frais de vente et d'administration *(note 18)*	(740 988)	(716 240)
Bénéfice d'exploitation	1 661 148	1 563 122
Produits financiers *(note 20)*	1 791	1 233
Charges financières *(notes 12 et 20)*	(4 705)	(4 371)
Bénéfice net	1 658 234	1 559 984

Voir les notes afférentes aux états financiers.

1) Comme il est expliqué dans la note 25, les chiffres du 1er avril 2010 fournis à des fins de comparaison ont été retraités en fonction du passage aux IFRS.

ÉTATS DU RÉSULTAT GLOBAL

(en milliers de dollars canadiens)

Exercices ayant pris fin le 31 mars	2012	2011
Bénéfice net	1 658 234	1 559 984
Autres éléments du résultat global :		
Gains actuariels (pertes actuarielles) au titre des avantages sociaux autres que les retraites *(note 12)*	(4 030)	(1 701)
Total des autres éléments du résultat global	(4 030)	(1 701)
Résultat global	1 654 204	1 558 283

Voir les notes afférentes aux états financiers.

1) Comme il est expliqué dans la note 25, les chiffres du 1er avril 2010 fournis à des fins de comparaison ont été retraités en fonction du passage aux IFRS.

ÉTATS DE LA SITUATION FINANCIÈRE

(en milliers de dollars canadiens)	Au 31 mars 2012	Au 31 mars 2011	Au 1er avril 2010
ACTIF			
Actif à court terme			
Trésorerie et équivalents *(note 4)*	249 392	222 060	217 791
Clients et autres créances *(note 5)*	32 023	27 309	25 805
Stocks	356 944	372 271	342 434
Charges payées d'avance	30 270	26 963	13 574
Total de l'actif à court terme	668 629	648 603	599 604
Actif à long terme			
Immobilisations corporelles *(note 8)*	284 516	270 130	267 747
Immobilisations incorporelles *(note 9)*	27 106	25 683	25 276
Total de l'actif à long terme	311 622	295 813	293 023
Total de l'actif	980 251	944 416	892 627
PASSIF			
Passif à court terme			
Dettes d'exploitation *(note 6)*	471 439	465 407	427 060
Provisions *(note 11)*	17 650	16 941	16 771
Partie à court terme des avantages sociaux autres que les retraites *(note 12)*	12 017	12 728	12 161
Total du passif à court terme	501 106	495 076	455 992
Passif à long terme			
Avantages sociaux autres que les retraites *(note 12)*	99 578	93 977	89 555
Total du passif	600 684	589 053	545 547
CAPITAUX PROPRES			
Bénéfices non répartis	385 298	357 064	347 080
Cumul des autres éléments du résultat global	(5 731)	(1 701)	
Total des capitaux propres	379 567	355 363	347 080
Total du passif et des capitaux propres	980 251	944 416	892 627

Voir les notes afférentes aux états financiers.

Approuvé par :

Président du Conseil d'administration

Membre du Conseil et présidente du Comité de vérification

1) Comme il est expliqué dans la note 25, les chiffres du 1er avril 2010 fournis à des fins de comparaison ont été retraités en fonction du passage aux IFRS.

ÉTATS DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES

(en millions de dollars canadiens)	Bénéfices non répartis	Cumul des autres éléments du résultat global	Total des capitaux propres
Solde d'ouverture, 1er avril 2011	357 064	(1 701)	355 363
Bénéfice net	1 658 234		1 658 234
Pertes actuarielles au titre des avantages sociaux autres que les retraites		(4 030)	(4 030)
Résultat global	1 658 234	(4 030)	1 654 204
Dividende versé à la Province de l'Ontario	(1 630 000)		(1 630 000)
Solde de clôture, 31 mars 2012	385 298	(5 731)	379 567

	Bénéfices non répartis	Cumul des autres éléments du résultat global	Total des capitaux propres
Solde d'ouverture, 1er avril 2010	347 080	–	347 080
Bénéfice net	1 559 984		1 559 984
Pertes actuarielles au titre des avantages sociaux autres que les retraites		(1 701)	(1 701)
Résultat global	1 559 984	(1 701)	1 558 283
Dividende versé à la Province de l'Ontario	(1 550 000)		(1 550 000)
Solde de clôture, 31 mars 2011	357 064	(1 701)	355 363

1) Comme il est expliqué dans la note 29, les chiffres du 1er avril 2010 fournis à des fins de comparaison ont été retraités en fonction du passage aux IFRS.

ÉTATS DES FLUX DE TRÉSORERIE

(en millions de dollars canadiens)

Exercices ayant pris fin le 31 mars	2012	2011
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation		
Bénéfice net	1 658 234	1 559 884
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	50 870	52 166
Charges d'avantages sociaux autres que les retraites	12 275	15 448
Paiements d'avantages sociaux autres que les retraites	(11 415)	(12 161)
(Profit) sur la vente d'immobilisations corporelles et incorporelles	(649)	(366)
	1 709 315	1 615 071
Ajustements :		
(Augmentation) des clients et autres créances	(4 714)	(1 504)
(Augmentation) diminution des stocks	15 327	(29 837)
(Augmentation) des charges payées d'avance	(3 307)	(13 380)
Augmentation des dettes d'exploitation	6 032	38 347
Augmentation des provisions	709	170
Variation du fond de roulement hors trésorerie	14 047	(6 213)
Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation	1 723 362	1 608 858
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement		
Achats d'immobilisations corporelles et incorporelles	(159 250)	(56 238)
Produit de la vente d'immobilisations corporelles et incorporelles	3 229	1 649
Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement	(156 020)	(54 589)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement		
Dividende versé à la Province de l'Ontario	(1 630 000)	(1 550 000)
Flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement	(1 630 000)	(1 550 000)
Augmentation de la trésorerie au cours de l'exercice	27 342	4 269
Trésorerie et équivalents au début de l'exercice	222 060	217 791
Trésorerie et équivalents à la fin de l'exercice	249 402	222 060

Voir les notes afférentes aux états financiers.

1) *Comme il est expliqué dans la note 25, les chiffres du 1er avril 2010 fournis à des fins de comparaison ont été retraités en fonction des passages aux IFRS.*

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

Exercices ayant pris fin le 31 mars 2012 et 2011

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

1. PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La Régie des alcools de l'Ontario (« la Régie ») est constituée en société sans capital-actions en vertu de la *Loi sur les alcools* (L.R.O. 1990, chap. L.18). Elle est une entreprise publique chargée de régir la production, l'importation, la distribution et la vente des boissons alcooliques dans la province de l'Ontario (« la Province »).

À titre de société de la Couronne de l'Ontario, la Régie est exempte de l'impôt sur le revenu. La Régie verse la majeure partie de son bénéfices en dividendes au Trésor de l'Ontario.

La Régie a son siège social au 55, boulevard Lake Shore Est, Toronto (Ontario), Canada, M5E 1A4.

2. BASE D'ÉTABLISSEMENT DES ÉTATS FINANCIERS

a. Déclaration de conformité aux IFRS

Les présents états financiers sont les premiers états financiers annuels de la Régie à avoir été préparés selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») telles que publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »). La Régie a procédé à l'adoption des IFRS conformément à la norme *IFRS 1, Première application des Normes internationales d'information financière*, et les a appliquées à compter du 1er avril 2010. Conformément aux IFRS, la Régie :

- présente ses informations financières de manière comparative,
- a appliqué les mêmes méthodes comptables tout au long des périodes pour lesquelles les états financiers sont présentés,
- a appliqué rétrospectivement, comme il était exigé, toutes les normes IFRS en vigueur au 1er avril 2010,
- a appliqué certaines exemptions et exclusions visant les entités qui procèdent à l'adoption des IFRS.

La Régie préparait auparavant ses états financiers selon les principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR canadiens »), qui diffèrent des IFRS à certains égards. Aux fins de la préparation des présents états financiers, la direction a apporté, par souci de conformité aux IFRS, certains changements par rapport aux méthodes d'évaluation comptable qu'elle appliquait lorsqu'elle établissait les états financiers selon les PCGR canadiens. On trouve à la note 25 les rapprochements et les explications ayant trait à l'incidence du passage des PCGR canadiens aux IFRS, de même que des rapprochements poste par poste par rapport à l'état de la situation financière et à l'état des variations des capitaux propres au 31 mars 2011 et au 1er avril 2010, et par rapport à l'état des résultats et à l'état du résultat global au 31 mars 2011.

Les états financiers sont présentés dans la monnaie de fonctionnement de la filiale, c'est-à-dire en dollars canadiens (« $ CA »).

Le conseil d'administration de la filiale a approuvé les états financiers audités et autorisé leur publication le 28 juin 2012.

b. Base d'évaluation

Les présents états financiers sont établis selon la comptabilité au coût historique, excepté les instruments financiers, qui sont évalués à la juste valeur, dont la variation est comptabilisée en résultat net.

Recours à des estimations et à des jugements

La filiale pose des jugements et établit des hypothèses concernant l'avenir qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et sur les montants indiqués. Le recours au jugement consiste principalement à déterminer si un solde ou une opération devraient être comptabilisés dans les états financiers. Quant aux estimations et aux hypothèses, elles interviennent principalement dans la mesure des opérations et l'évaluation des soldes qui sont comptabilisés. Les jugements et les estimations sont toujours révisés. Par définition, du fait qu'elles reposent sur l'expérience passée et sur des attentes quant à des événements futurs, les estimations comptables établies à l'aide de jugements et d'hypothèses correspondent rarement aux résultats réels une fois que ceux-ci sont connus.

Les jugements et les sources d'incertitude de l'estimation qui ont un effet important sur les montants constatés dans les états financiers sont présentés ci-dessous.

i. Avantages sociaux autres que les retraites

La valeur actuelle des obligations au titre des avantages sociaux autres que les retraites dépend de plusieurs facteurs qui sont déterminés par des calculs actuariels faisant appel à des hypothèses. Les hypothèses employées pour déterminer la charge d'avantages sociaux autres que les retraites font intervenir un taux d'actualisation. Tout changement touchant ces hypothèses influe sur la valeur comptable des obligations au titre des avantages sociaux autres que les retraites.

La filiale détermine le taux d'actualisation approprié en fin de clôture de chaque exercice selon les taux d'intérêt des obligations de société de qualité libellées en dollars canadiens, monnaie dans laquelle les prestations seront versées. Les autres hypothèses cruciales concernant les obligations au titre des avantages sociaux reposent en partie sur la situation actuelle des marchés. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 12.

ii. Immobilisations

La filiale a recours au jugement pour déterminer la durée d'utilité des immobilisations incorporelles et de chaque composante importante des immobilisations corporelles, c'est sur cette durée d'utilité que les immobilisations sont amorties. Des informations supplémentaires sont fournies dans les notes 8 et 9.

iii. Dépréciation des immobilisations corporelles et incorporelles

La filiale considère chaque succursale de vente au détail comme une unité génératrice de trésorerie (« UGT ») distincte. En présence des indices de dépréciation, la filiale effectue un test de dépréciation

Les immobilisations corporelles et incorporelles sont testées pour dépréciation lorsque des événements ou une situation actuels ou futurs indiquent que leur valeur recouvrable peut être inférieure à leur valeur comptable. La valeur recouvrable des UGT est fondée sur les flux de trésorerie futurs attendus, dont le calcul repose sur l'utilisation de taux d'actualisation appropriés et fait appel à des hypothèses et à des estimations de la direction quant aux résultats futurs. Des informations supplémentaires sont fournies dans les notes 8 et 9.

e) Dépréciation des créances

La Régie évalue la recouvrabilité de ses comptes clients et autres créances. Elle constate en conséquence dans un compte de correction de valeur une estimation des pertes pour non-paiement qu'elle établit en tenant compte de la solvabilité du débiteur, des tendances économiques actuelles et de l'expérience. Les écarts entre les sommes effectivement recouvrées et les estimations seront affectés aux résultats futurs. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 5.

f) Stocks

La Régie fait une estimation des coûts de manutention directs nécessaires pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent. Ces coûts sont incorporés aux stocks par la Régie et prennent en charge au titre du coût des marchandises vendues de la période où la vente a lieu. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 7.

g) Contrats de location

Certaines succursales de vente au détail de la Régie se trouvent dans des locaux loués. La Régie loue également divers autres biens. La classement des contrats de location, soit comme location-financement, soit comme location simple, nécessite l'exercice du jugement à l'égard de la juste valeur du bien loué et de sa durée de vie économique, de la période de location et du taux d'actualisation inhérent au bail.

h) Provisions

Des provisions sont constituées à l'égard de certains avantages sociaux, des retours sur ventes et des coûts de fermeture de succursales. Ces provisions sont des montants estimatifs, les coûts réels et l'échelonnement des flux de trésorerie futurs étant tributaires d'événements futurs. Les écarts entre les montants estimatifs et les montants réels sont constatés dans la période où ils sont déterminés. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 11.

i) Consigne des emballages – Programme de consignation de l'Ontario

La Régie juge que les consommateurs ne demanderont pas tous le remboursement de la consigne qu'ils versent pour les emballages consignés en vertu du Programme de consignation de l'Ontario (le « Programme »). Elle établit des estimations du taux de retour des emballages consignés en vertu du Programme en se fondant sur l'expérience et sur les tendances du secteur d'activité. Le montant estimatif de la consigne qui ne sera pas remboursée est constatée dans le poste « Autres produits » lorsque l'écart entre le montant estimatif et le montant réel de la consigne remboursée est constaté dans la période où il est déterminé. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 13.

j) Cartes-cadeaux non utilisés

La Régie juge que les cartes-cadeaux vendues ne seront pas toutes utilisées. Elle établit des estimations du taux d'utilisation des cartes-cadeaux en se fondant sur l'expérience et sur les tendances du secteur d'activité. Ces estimations sont prises en compte dans le chiffre d'affaires.

c. Nouvelles normes et interprétations non encore adoptées

Le tableau qui suit indique les prises de position nouvelles et les modifications qui ont été publiées par l'International Accounting Standards Board (IASB) et l'International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), mais qui n'ont pas été appliquées pour l'établissement des états financiers du 31 mars 2012 du fait qu'elles n'entraient pas en vigueur avant la date de clôture de l'exercice.

Normes et modifications proposées	Description	Norme antérieure	Date d'entrée en vigueur
IFRS 9 Instruments financiers	Initialement publiée en novembre 2009 pour normaliser le classement et l'évaluation des actifs financiers. Modifiée en octobre 2010 par l'ajout d'indications sur le classement et l'évaluation des passifs financiers.	IAS 39 Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation	1er janvier 2015
IFRS 13 Évaluation de la juste valeur	Établit un seul et unique cadre de référence pour la détermination de la juste valeur et énonce des obligations d'information concernant les données et les hypothèses employées aux fins de cette détermination.	Diverses, aucune norme antérieure n'est directement remplacée.	1er janvier 2013

La Régie continue d'évaluer l'incidence potentielle, sur les informations quantitatives et qualitatives, des normes nouvelles et des modifications qui entreront en vigueur dans les périodes à venir.

3. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

a. Trésorerie et équivalents

La trésorerie et les équivalents comprennent l'encaisse et les placements très liquides dont l'échéance initiale se situe dans les 90 jours qui suivent la date d'acquisition.

La politique de placement de la Régie limite les placements à court terme aux instruments du marché monétaire de première qualité très liquides, tels que les bons du Trésor fédéral ou provincial, les acceptations bancaires et les dépôts à terme.

b. Clients et autres créances

La comptabilisation initiale des comptes clients et autres créances est faite à la juste valeur et leur évaluation ultérieure est au coût après amortissement, diminué de la dépréciation des créances douteuses.

Une dépréciation est comptabilisée à l'égard des créances douteuses lorsqu'il existe une indication objective que la Régie ne pourra recouvrer la totalité des sommes qui lui sont dues selon les conditions de crédit initiales. La dépréciation des créances douteuses est constatée dans les frais de vente et d'administration à l'état des résultats. Selon les conditions générales d'achat de la Régie, celle-ci peut opérer une compensation entre les sommes qui lui sont dues par un fournisseur et les sommes qu'elle lui doit. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 5.

c. Stocks

La Régie évalue ses stocks au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation, le coût étant déterminé selon la méthode du coût moyen pondéré. Le coût est constitué du coût d'achat, déduction faite des rabais sur achats, et comprend les autres coûts directs tels que les coûts de transport et de manutention directs engagés pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent. Les coûts d'entreposage, les coûts indirects, les frais d'administration et certains frais de vente liés aux stocks sont passés en charges dans l'exercice où ils sont engagés. La Régie estime la valeur nette de réalisation au prix attendu pour la vente des stocks, diminué du montant estimatif des coûts nécessaires pour réaliser la vente. Elle ramène les stocks à leur valeur nette de réalisation lorsqu'elle estime qu'il ne sera pas possible d'en recouvrer le coût. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 7.

d. Immobilisations corporelles

Les immobilisations majeures dont la durée d'utilité excède l'exercice sont évaluées au coût, diminué du cumul des amortissements et des pertes de valeur. Le coût comprend les dépenses directement rattachées à l'acquisition, à la construction ou au développement de l'élément d'actif.

Les amortissements comptabilisés dans l'état des résultats sont calculés selon la méthode linéaire, sur la durée d'utilité de chaque composante importante des immobilisations corporelles. Les durées d'utilité et la méthode d'amortissement sont revues à la fin de chaque période de présentation de l'information financière et l'effet de toute modification d'estimation est pris en compte de manière prospective.

Les durées d'utilité des immobilisations corporelles sont les suivantes :

- Bâtiments	de 5 à 40 ans
- Améliorations locatives	de 5 à 20 ans
- Mobilier et matériel	de 5 à 20 ans
- Matériel informatique	3 ou 4 ans

Les terrains sont comptabilisés au coût, diminué des pertes de valeur constatées, et ils ne sont pas amortis. La Régie vérifie chaque année s'il y a des indices de dépréciation (voir « Dépréciation des immobilisations corporelles et incorporelles » ci-dessous).

Les immobilisations corporelles en construction (« immobilisations en cours ») qui ne peuvent pas encore être utilisées sont comptabilisées au coût, diminué des pertes de valeur constatées. Une fois que la construction est achevée et que ces éléments d'actif sont prêts à être utilisés aux fins prévues, ils sont classés dans la catégorie d'immobilisations corporelles appropriée. La Régie commence alors à les amortir de la même façon que les autres.

Le coût du remplacement ultérieur d'une composante d'une immobilisation corporelle est incorporé à la valeur comptable de cette immobilisation s'il est probable que la Régie en tire des avantages économiques futurs et si ce coût peut être évalué de manière fiable. Les coûts d'entretien courant des immobilisations corporelles sont constatés dans les résultats à mesure qu'ils sont engagés.

Les informations correspondantes sont fournies dans la note 8.

e. Immobilisations incorporelles

i. Immobilisations incorporelles acquises

L'évaluation initiale des immobilisations incorporelles acquises, telles que les logiciels, se fait au coût. Ces immobilisations sont amorties selon la méthode linéaire, sur leur durée d'utilité.

Les durées d'utilité des immobilisations incorporelles sont les suivantes :

- Logiciels 3 ou 4 ans

Les informations correspondantes sont fournies dans la note 9.

ii. Immobilisations incorporelles générées en interne : frais de recherche et de développement

Les frais de recherche sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

Les frais de développement sont inscrits à l'actif uniquement si tous les critères suivants sont respectés :

- il y a création d'un actif identifiable (tel qu'un logiciel ou un nouveau procédé);
- il est probable que l'actif créé génère des avantages économiques futurs;
- le coût de développement de l'actif peut être évalué de manière fiable.

Les logiciels en développement qui ne peuvent pas encore être utilisés sont comptabilisés au coût, diminué des pertes de valeur constatées. Une fois que le développement est achevé et que ces éléments d'actif sont prêts à être utilisés aux fins prévues, la Régie commence à les amortir de la même façon que les autres immobilisations incorporelles acquises. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 9.

f. Dépréciation des immobilisations corporelles et incorporelles

La Régie revoit annuellement la valeur comptable de ses immobilisations corporelles et incorporelles afin de déterminer s'il y a des indices de dépréciation. Le cas échéant, la Régie estime la valeur recouvrable de l'actif en cause afin de déterminer l'ampleur de la perte de valeur. S'il s'agit d'un actif dont les flux de trésorerie ne sont pas générés indépendamment d'autres actifs, la Régie estime plutôt la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») à laquelle l'actif appartient, en l'occurrence la succursale de vente au détail.

Si la valeur recouvrable estimative de l'actif ou de l'UGT est inférieure à la valeur comptable, celle-ci est ramenée à la valeur recouvrable. La charge de dépréciation est portée dans l'état des résultats de l'exercice où la perte de valeur a lieu. Les informations correspondantes sont fournies dans les notes 8 et 9.

g. Dettes d'exploitation

Les comptes fournisseurs et autres dettes d'exploitation sont classés dans les autres passifs financiers. Leur échéance est généralement à court terme, c'est-à-dire qu'ils sont exigibles dans l'année qui suit la date de clôture. Les comptes fournisseurs ne portent pas intérêt. Ils sont comptabilisés au coût après amortissement. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 6.

h. Provisions

Une provision est comptabilisée lorsqu'une obligation actuelle (juridique ou implicite) résulte d'un événement passé, que la transmission d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation et que le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 11.

i. Instruments financiers

Les actifs et passifs financiers sont comptabilisés lorsque la Régie devient partie au contrat établissant les conditions de l'instrument financier.

L'évaluation initiale des actifs et des passifs financiers se fait à la juste valeur.

Le tableau suivant présente de manière générale le classement et l'évaluation ultérieure des actifs et passifs financiers de la Régie :

Actif ou passif financier	Classe	Évaluation
Trésorerie et équivalents	« Prêts et créances » ou « actifs financiers disponibles à la vente »	Juste valeur, laquelle approche le coût après amortissement, vu la nature à court terme des instruments en question.
Clients et autres créances	« Prêts et créances »	Coût après amortissement.
Dettes d'exploitation	« Autres passifs financiers »	Coût après amortissement.
Dérivés (autonomes et incorporés)[1]	« À la juste valeur par le biais du compte de résultat »	Juste valeur, dont les variations sont comptabilisées en résultat net.

1 Les dérivés sont inclus dans le poste « Dettes d'exploitation » à l'état de la situation financière.

i. Actifs financiers

Les actifs financiers sont répartis entre les classes prescrites suivantes : « actifs financiers à la juste valeur par le biais du compte de résultat », « actifs financiers disponibles à la vente », « prêts et créances ». Le classement dépend de la nature et de l'objet de l'actif financier et est établi lors de la comptabilisation initiale.

Actifs financiers à la juste valeur par le biais du compte de résultat

Cette classe comprend les instruments financiers détenus dans le but d'être négociés et ceux désignés lors de leur comptabilisation initiale comme faisant partie de la classe. Un actif financier est considéré comme détenu dans le but d'être négocié s'il a été acquis principalement en vue d'une revente prochaine ou s'il fait partie d'un portefeuille identifié d'instruments financiers gérés ensemble qui présente un profil récent de prise de profits à court terme. Les dérivés sont aussi considérés comme étant détenus dans le but d'être négociés.

Les actifs financiers à la juste valeur par le biais du compte de résultat sont évalués à la juste valeur et les variations de celle-ci sont comptabilisées dans les résultats de la période où elles se produisent.

Actifs financiers disponibles à la vente

Les instruments financiers de cette classe sont évalués à la juste valeur et les variations de celle-ci sont comptabilisées dans les autres éléments du résultat global jusqu'à cession ou dépréciation.

Prêts et créances

Cette classe comprend les actifs financiers non dérivés à paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Les prêts et créances sont évalués au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite de toute dépréciation.

ii. Passifs financiers

Les passifs financiers sont classés dans les « autres passifs financiers ». Leur évaluation ultérieure se fait au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

iii. Dérivés autonomes

Un instrument financier dérivé est un engagement d'acheter ou de vendre un instrument financier à une date future pour un prix convenu. Les instruments financiers dérivés sont classés comme étant à la juste valeur par le biais du résultat net. Leur comptabilisation initiale se fait à la juste valeur, à la date où le contrat est conclu. Leur évaluation ultérieure se fait à la juste valeur et les variations de celle-ci sont comptabilisées dans l'état des résultats. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 15.

iv. Dérivés incorporés

Un dérivé incorporé est une disposition contractuelle qui a, sur les flux de trésorerie qui s'y rattachent, un effet analogue à celui d'un dérivé autonome. La Régie conclut des contrats d'achat de marchandises dans des monnaies autres que le dollar canadien ou que la monnaie locale du fournisseur, et ces contrats peuvent comporter des dérivés incorporés.

Les dérivés incorporés mentionnés ci-dessus sont comptabilisés comme des instruments distincts, indépendamment du contrat hôte, et sont évalués à la juste valeur à la date de clôture à l'aide des cours de change à terme. Les dérivés incorporés sont inclus dans les dettes d'exploitation à l'état de la situation financière. Les variations de leur juste valeur sont comptabilisées à l'état des résultats. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 15.

j. Constatation des produits

Le chiffre d'affaires correspond à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir pour la vente de marchandises dans le cours normal des activités de la Régie, compte non tenu des taxes de vente. Les taxes sur la vente de biens sont inscrites au passif dans la période où elles sont réputées être dues et elles sont exclues du chiffre d'affaires. Le chiffre d'affaires est constaté lorsque les risques et avantages importants qui sont inhérents à la propriété de la marchandise sont passés à l'acheteur et que le montant peut en être évalué de manière fiable. Le chiffre d'affaires est comptabilisé dans l'état des résultats, déduction faite des retours, des escomptes, des taxes applicables et de la consigne sur les emballages.

Le chiffre d'affaires généré par l'entremise de cartes-cadeaux est constaté lorsque ces cartes sont utilisées. La Régie comptabilise par ailleurs dans le chiffre d'affaires la valeur des cartes-cadeaux non utilisées lorsque la probabilité que le consommateur demande d'honorer la carte est considérée comme faible.

k. Autres produits

i. Prestations des services

Les produits des prestations de services sont constatés lorsque les services sont rendus et que ces produits peuvent être évalués de manière fiable. Il s'agit principalement des droits à l'importation et des droits tirés de la délivrance des permis de circonstance que sont tenus d'obtenir les particuliers ou les organisations qui ont l'intention de servir de l'alcool à l'occasion d'un événement se tenant ailleurs que dans un lieu privé.

ii. Consignes non remboursées – Programme de consignation de l'Ontario

Comme les clients ne demandent pas tous le remboursement de la consigne sur les emballages qu'ils ont dû verser dans le cadre du Programme, la Régie constate à titre de produits une estimation des consignes qui ne seront pas remboursées. Elle établit cette estimation en utilisant un taux de retour fondé sur des données historiques et sur l'expérience du secteur d'activité. Les produits correspondants sont constatés sur la base des profils de remboursement historiques à compter de la perception de la consigne. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 23.

iii. AIR MILES[MD1]

Les produits du programme de récompense AIR MILES sont constatés dans la période où ils sont gagnés selon les conditions du contrat. Le programme se divise en deux composantes distinctes : 1) le programme de base; 2) les offres de primes. Dans l'état des résultats, les coûts associés au programme de base sont portés en déduction du chiffre d'affaires et les produits associés aux offres de primes, nets des coûts correspondants, sont portés en déduction du coût des marchandises vendues.

l. Remises de fournisseurs

La Régie obtient des remises de certains fournisseurs dont elle revend les produits. Ces remises se rattachent à des activités promotionnelles telles que la promotion au point de vente de produits du fournisseur, la publicité pour le lancement d'un nouveau produit, ainsi que l'étiquetage et l'affectation d'espace de rayonnage aux fins des offres à durée limitée. La Régie comptabilise les sommes reçues des fournisseurs en déduction du prix d'achat des marchandises, de sorte qu'elles se trouvent en diminution du coût des marchandises vendues dans l'état des résultats. Le traitement diffère toutefois lorsque la somme reçue constitue le remboursement direct de coûts différentiels spécifiques et identifiables assumés par la Régie à l'égard de biens ou de services reçus par le fournisseur, ou encore le remboursement de frais de vente assumés pour faire la promotion du produit du fournisseur. La somme reçue est alors traitée en déduction des frais de vente et d'administration.

m. Avantages sociaux

i. Avantages à court terme

Le coût des avantages à court terme est passé en charges lorsque les services correspondants sont fournis. La Régie comptabilise un passif et une charge pour les avantages sociaux à court terme, tels que la rémunération au rendement, les droits à congés annuels accumulés et divers autres, lorsqu'elle a une obligation actuelle (juridique ou implicite) d'en verser le paiement du fait de services passés rendus par le salarié et que le montant de l'obligation peut faire l'objet d'une estimation raisonnable. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 19.

ii. Coûts des prestations de retraite

La Régie assure des prestations de retraite (selon un régime à prestations définies) à tous ses employés permanents (et à ses employés non permanents qui choisissent de cotiser) par sa participation à la Caisse de retraite des fonctionnaires et au Régime de retraite du Syndicat des employés de la fonction publique de l'Ontario (Régime de retraite du SEFPO). C'est la Province qui, à titre de seul promoteur de la Caisse de retraite des fonctionnaires et de promoteur conjoint du Régime de retraite du SEFPO, fixe la cotisation annuelle de la Régie à ces régimes. Comme c'est aux promoteurs qu'il incombe de veiller à la viabilité financière des régimes de retraite, les excédents ou les déficits déterminés par les évaluations actuarielles exigées par la loi ne sont pas des actifs ou des obligations de la Régie.

Les cotisations de la Régie à ces deux régimes sont traitées à la manière d'un régime à cotisations définies : elles sont passées en charges dans la période où elles deviennent exigibles. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 12.

iii. Avantages sociaux autres que les retraites

Les avantages sociaux autres que ceux offerts par la Province comprennent les indemnités contractuelles de fin d'emploi, les banques d'heures supplémentaires de la direction, les engagements d'indemnité d'accident du travail non capitalisés et les prestations de protection du revenu à long terme. Il s'agit d'avantages dont bénéficient les salariés lorsqu'ils ne sont plus actifs. La Régie répartit le coût de ces avantages sur les exercices au cours desquels ils sont gagnés par les salariés. Le coût des autres avantages postérieurs au départ à la retraite et non liés aux régimes de retraite est pris en charge par la Province et ne figure pas dans l'état des résultats.

---

1 [MD] Marque de commerce de la société AIR MILES International Trading B.V. utilisée sous licence par la société Loyalty Management Group Canada Inc.

Le coût des indemnités contractuelles de fin d'emploi, des banques d'heures supplémentaires de la direction et des prestations de protection du revenu à long terme est déterminé par un calcul actuariel suivant la méthode de répartition des prestations au prorata des services et est fondé sur la meilleure estimation de la direction. Les engagements d'indemnité d'accident du travail non capitalisés sont évalués selon la méthode des coûts moyens. Le coût annuel des avantages correspond à la somme du coût des prestations au titre des services rendus au cours de l'exercice, des coûts financiers pour un an et de l'amortissement du gain actuariel ou de la perte actuarielle.

La Régie comptabilise immédiatement dans les autres éléments du résultat global les gains et pertes actuariels qui se rattachent aux indemnités contractuelles de fin d'emploi et aux banques d'heures supplémentaires de la direction et les présente dans le cumul des autres éléments du résultat global à l'état de la situation financière, car le coût de ces prestations est réparti sur les années de service du salarié. Les gains et pertes actuariels qui se rattachent aux prestations de protection du revenu à long terme et aux engagements d'indemnité d'accident du travail sont constatés à l'état des résultats dans la période où ils se produisent, car ces prestations dépendent d'un événement (invalidité ou lésion corporelle). Les informations correspondantes sont fournies dans la note 12.

n. Produits financiers

Les produits financiers sont constitués d'intérêts gagnés sur des sommes placées. Ils sont comptabilisés par régularisation à l'état des résultats selon la méthode du taux effectif. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 20.

o. Charges financières

Les charges financières sont constituées du coût financier rattaché à l'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites. Les informations correspondantes sont fournies dans les notes 12 et 20.

p. Location

Les loyers versés en vertu de contrats de location simple, y compris les augmentations prévues, sont passés en charges selon la méthode linéaire sur la période de location. Lorsque des incitatifs à la location sont offerts à la Régie, ceux-ci sont comptabilisés au passif et amortis sur la période de location. L'avantage que représentent ces incitatifs est porté en déduction des frais de vente et d'administration suivant la méthode linéaire. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 10.

q. Monnaies étrangères

Les opérations conclues en monnaie autre que la monnaie de fonctionnement de la Régie sont constatées au taux de change en vigueur à la date où elles sont réalisées. Les éléments libellés en monnaie étrangère sont convertis à la clôture de chaque période de présentation de l'information financière au taux de change en vigueur à cette date. Les profits ou pertes de change sont comptabilisés immédiatement dans les résultats.

4. TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS

La trésorerie et les équivalents de trésorerie se composent des fonds en caisse et en banque ainsi que des placements à court terme (dépôts à terme et acceptations bancaires). Les soldes se ventilent comme suit :

	31 mars 2012	31 mars 2011	1er avril 2010
Fonds en caisse et en banque	88 062	66 511	75 190
Dépôts à terme	17 995	63 000	35 699
Acceptations bancaires	143 335	92 549	106 902
	249 392	222 060	217 791

5. CLIENTS ET AUTRES CRÉANCES

	31 mars 2012	31 mars 2011	1er avril 2010
Clients et autres créances	32 290	27 511	25 905
Dépréciation des créances douteuses	(267)	(202)	(100)
	32 023	27 309	25 805

Les comptes clients et autres créances résultent principalement de ventes à crédit à des entreprises indépendantes, aux agences et à d'autres débiteurs. Environ 68 pour 100 des créances de la Régie au 31 mars 2012 (2011 : 64 pour 100) sont sur un même client. Presque toutes les créances de la Régie ont leur échéance à 30 jours.

La valeur comptable des clients et autres créances est dépréciée d'un montant que la Régie juge adéquat pour absorber les pertes futures sur créances. Le recouvrement de créances antérieurement dépréciées est crédité aux résultats.

6. DETTES D'EXPLOITATION

	31 mars 2012	31 mars 2011	1er avril 2010
Comptes fournisseurs	234 631	229 407	206 064
Charges à payer et autres dettes d'exploitation	236 808	236 000	220 996
	471 439	465 407	427 060

7. STOCKS

Tous les stocks sont destinés à la revente. Le coût des stocks vendus au cours de l'exercice qui a été passé en charges à titre de coût des marchandises vendues pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2012 totalise 2 347 millions de dollars (2011 : 2 245 millions de dollars). Il n'y a eu aucune réduction de valeur ni reprise de réduction de valeur importantes au cours de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2012 (2011 : aucune).

8. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Valeur comptable nette des immobilisations corporelles	31 mars 2012	31 mars 2011	1er avril 2010
Terrains	12 816	12 816	12 895
Bâtiments	106 289	105 694	107 123
Mobilier et matériel	23 645	21 040	19 790
Améliorations locatives	110 646	111 441	106 284
Matériel informatique	12 160	10 798	12 190
Immobilisations en cours	18 960	8 341	9 465
	284 516	270 130	267 747

a. Immobilisations corporelles

Historique des immobilisations corporelles pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2012

	Terrains	Bâtiments	Mobilier et matériel
Coût			
Solde au 1er avril 2011	12 816	369 889	93 692
Acquisitions	–	10 670	11 706
Cessions/désaffectations	–	(2 223)	(6 207)
Changements de catégorie	–	–	–
Solde au 31 mars 2012	12 816	378 336	99 191
Cumul des amortissements et des pertes de valeur			
Solde au 1er avril 2011	–	264 195	72 652
Amortissements de l'exercice	–	9 487	7 895
Pertes de valeur	–	–	(834)
Changements de catégorie	–	–	–
Cessions/désaffectations	–	(1 635)	(4 167)
Solde au 31 mars 2012	–	272 047	75 546
Valeur comptable nette au 31 mars 2012	12 816	106 289	23 645

Historique des immobilisations corporelles pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2011

	Terrains	Bâtiments	Mobilier et matériel
Coût			
Solde au 1er avril 2010	12 895	363 367	85 146
Acquisitions	15	8 323	11 471
Cessions/désaffectations	(94)	(1 801)	(2 925)
Changements de catégorie	–	–	–
Solde au 31 mars 2011	12 816	369 889	93 692
Cumul des amortissements et des pertes de valeur			
Solde au 1er avril 2010	–	256 244	65 356
Amortissements de l'exercice	–	9 313	8 632
Pertes de valeur	–	–	–
Changements de catégorie	–	–	–
Cessions/désaffectations	–	(1 362)	(1 336)
Solde au 31 mars 2011	–	264 195	72 652
Valeur comptable nette au 31 mars 2011	12 816	105 694	21 040

Améliorations locatives	Matériel informatique	Immobilisations en cours	Total
321 804	56 766	8 341	863 308
18 506	8 035	58 050	106 967
(1 792)	(27 404)	–	(37 626)
–	–	(47 431)	(47 431)
338 518	37 397	18 960	885 218
210 363	45 968	–	593 178
19 296	6 220	–	42 898
–	–	–	(834)
–	–	–	–
(1 787)	(26 951)	–	(34 540)
227 872	25 237	–	600 702
110 646	12 160	18 960	284 516

Améliorations locatives	Matériel informatique	Immobilisations en cours	Total
301 131	55 033	9 465	827 037
21 695	5 101	46 018	92 623
(1 022)	(3 368)	–	(9 210)
–	–	(47 142)	(47 142)
321 804	56 766	8 341	863 308
194 847	42 843	–	559 290
16 485	6 174	–	40 604
–	–	–	–
–	–	–	–
(969)	(3 049)	–	(6 716)
210 363	45 968	–	593 178
111 441	10 798	8 341	270 130

9. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Valeur comptable nette des immobilisations incorporelles	31 mars 2012	31 mars 2011	1er avril 2010
Logiciels	22 340	24 874	19 144
Logiciels en développement	4 766	809	6 132
Valeur comptable nette totale	27 106	25 683	25 276

a. Immobilisations incorporelles

Rapprochements des immobilisations incorporelles pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2012

	Logiciels	Logiciels en développement	Total
Coût			
Solde au 1er avril 2011	93 877	809	94 686
Entrées	6 272	10 168	16 440
Sorties/désaffectations	(41 567)	–	(41 567)
Changements de catégorie	–	(6 211)	(6 211)
Solde au 31 mars 2012	58 582	4 766	63 348
Cumul des amortissements et des pertes de valeur			
Solde au 1er avril 2011	69 003	–	69 003
Amortissements de l'exercice	8 807	–	8 807
Pertes de valeur	–	–	–
Changements de catégories	–	–	–
Sorties/désaffectations	(41 568)	–	(41 568)
Solde au 31 mars 2012	36 242	–	36 242
Valeur comptable nette au 31 mars 2012	22 340	4 766	27 106

Historique des immobilisations incorporelles pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2011

	Logiciels	Logiciels en développement	Total
Coût			
Solde au 1er avril 2010	80 373	6 132	86 505
Entrées	13 629	8 276	21 905
Sorties/désaffectations	(125)	(2 800)	(2 925)
Changements de catégorie	–	(10 799)	(10 799)
Solde au 31 mars 2011	93 877	809	94 686
Cumul des amortissements et des pertes de valeur			
Solde au 1er avril 2010	61 229	–	61 229
Amortissements de l'exercice	7 846	–	7 846
Pertes de valeur	–	–	–
Changements de catégories	–	–	–
Sorties/désaffectations	(72)	–	(72)
Solde au 31 mars 2011	69 003	–	69 003
Valeur comptable nette au 31 mars 2011	24 874	809	25 683

18. ENGAGEMENTS DE LOCATION

Dans le cours normal de ses activités, la Régie est partie à des contrats de location simple, principalement pour les locaux de ses succursales de vente au détail. Les paiements qu'elle a effectués au titre de contrats de location simple en 2012 totalisent 59,3 millions de dollars (2011 : 56,5 millions de dollars). Le total des paiements minimums restant à effectuer en vertu de contrats de location simple non résiliables se présente comme suit :

	31 mars 2012
D'ici le 31 mars 2013	63 963
Du 1er avril 2013 au 31 mars 2017	250 106
Par la suite	463 123
	777 192

11. PROVISIONS

Le tableau qui suit indique comment les provisions de la filiale ont varié :

Historique des provisions pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2012

	Avantages sociaux à court terme	Autres	Total
Solde au 1er avril 2011	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Dotations comptabilisées pour l'exercice	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Utilisation des provisions	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Solde au 31 mars 2012	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Historique des provisions pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2011

	Avantages sociaux à court terme	Autres	Total
Solde au 1er avril 2010	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Dotations comptabilisées pour l'exercice	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Utilisation des provisions	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Solde au 31 mars 2011	[illegible]	[illegible]	[illegible]

	31 mars 2012	31 mars 2011	1er avril 2010
Présentation :			
À court terme	[illegible]	[illegible]	[illegible]
À long terme			
	[illegible]	[illegible]	[illegible]

La provision pour avantages sociaux comprend les droits à congés annuels payés acquis par le personnel et les primes de rendement que la filiale s'attend à payer après la clôture de l'exercice.

Les autres provisions comprennent les provisions pour fermeture de succursale, qui prennent naissance lorsque la filiale convient de remettre des locaux loués dans un état spécifié au terme de la période de location. Elles ont principalement trait à des baux qui expirent au cours du prochain exercice. On compte également parmi les autres provisions une provision pour retours de marchandises, laquelle correspond à une estimation des retours futurs de marchandises vendues au cours de la période. Cette estimation est fondée sur une tendance historique.

12. AVANTAGES SOCIAUX

a. Régimes de retraite

La charge pour l'exercice terminé le 31 mars 2012 est de [illegible] millions de dollars (2011 : [illegible] millions de dollars). Elle est incluse dans les frais de vente et d'administration à l'état des résultats.

b. Avantages sociaux autres que les retraites

L'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites (l'« obligation au titre des prestations constituées ») comprend des charges pour les indemnités contractuelles de fin d'emploi (ICFE), les banques d'heures supplémentaires de la direction (BHSD), les prestations de protection du revenu à long terme (PRLT) et les engagements d'indemnité d'accident du travail non capitalisés (IAT).

La Régie procède en date du 31 mars chaque année à une évaluation comptable de son obligation au titre des prestations constituées. Quant à l'évaluation actuarielle annuelle de l'obligation au titre des prestations constituées, elle a eu lieu le 31 mars 2012.

i. État de la situation financière

Les avantages sociaux autres que les retraites qui sont comptabilisés dans l'état de la situation financière se présentent comme suit :

	31 mars 2012	31 mars 2011	1er avril 2010
À court terme	[illegible]	[illegible]	[illegible]
À long terme	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Obligation totale au titre des prestations constituées	[illegible]	[illegible]	[illegible]

ii. État des résultats

Les coûts d'avantages sociaux autres que les retraites qui sont comptabilisés dans l'état des résultats se présentent comme suit :

	31 mars 2012	31 mars 2011
Coût des prestations au titre des services rendus au cours de la période	[illegible]	[illegible]
Pertes actuarielles sur les avantages qui ne s'acquièrent pas	[illegible]	[illegible]
Total des coûts inclus dans les frais	[illegible]	[illegible]
Coût financier	[illegible]	[illegible]
Total des coûts inclus dans les charges financières	[illegible]	[illegible]
Total des charges au titre des avantages sociaux autres que les retraites	[illegible]	[illegible]

d. Autres éléments du résultat global

Les avantages sociaux autres que les retraites qui sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat global se présentent comme suit :

	31 mars 2012	31 mars 2011
Cumul des (pertes) actuarielles nettes comptabilisées – solde d'ouverture	(1 701)	
(Perte) actuarielle nette comptabilisée	(4 030)	(1 701)
Cumul des (pertes) actuarielles nettes comptabilisées – solde de clôture	(5 731)	(1 701)

e. Variation de l'obligation

Les variations subies par l'obligation au titre des avantages autres que les retraites se présentent comme suit :

	31 mars 2012	31 mars 2011
Solde d'ouverture de l'obligation	106 705	101 716
Coût des prestations au titre des services rendus au cours de la période	7 073	7 583
Coût financier	4 705	4 791
Pertes actuarielles	4 528	4 776
Avantages payés	(11 415)	(12 161)
Solde de clôture de l'obligation	111 596	106 705

f. Hypothèses importantes

Les hypothèses importantes sont les suivantes :

	ICFE et BHSD		IAT		PRLT	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Taux d'actualisation pour la détermination de l'obligation	3,50 %	4,50 %	3,50 %	4,50 %	3,50 %	4,50 %
Taux d'actualisation pour la détermination du coût des prestations	4,50 %	4,50 %	4,50 %	4,50 %	4,50 %	4,50 %
Croissance des salaires	3,00 %	3,00 %	4,00 %	4,00 %	2,50 %	2,50 %
Croissance du coût des soins	S.O.	S.O.	6,50 %	6,50 %	8,00 %	8,00 %

13. PASSIFS ÉVENTUELS

La Régie est partie à diverses actions en justice rattachées à l'exercice normal des activités d'une entreprise. Il est impossible de prévoir à l'heure actuelle l'issue et le règlement définitifs de ces actions, outre que ce règlement n'aura pas d'effet significatif sur les états financiers. Voilà pourquoi aucune provision n'a été constituée dans les états financiers à l'égard de ces actions. S'il y a règlement de ces passifs éventuels, celui-ci sera comptabilisé dans l'exercice au cours duquel il aura lieu.

14. GESTION DES RISQUES FINANCIERS

La nature des activités de la Régie fait qu'elle est exposée à divers risques financiers, dont les risques de prix (principalement le risque de change), le risque de crédit et le risque de liquidité. La Régie gère les risques financiers dans l'optique de réduire le plus possible l'incidence négative qu'ils pourraient avoir sur les résultats financiers. Cette gestion des risques s'appuie sur les politiques de la Régie en matière de placement et de gestion du risque de change, et elle consiste à détecter, à évaluer et à atténuer les risques financiers.

a. Risque de crédit

Le risque de crédit se rattache à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie, aux instruments financiers dérivés et aux créances restant dues. La Régie prend les mesures indiquées ci-après pour limiter le risque de crédit associé à ces divers instruments.

- Pour ce qui est des instruments financiers dérivés ainsi que de la trésorerie et de ses équivalents, la Régie ne traite qu'avec les grandes banques à charte canadiennes et les filiales canadiennes de grandes banques étrangères. La totalité des instruments dérivés, de la trésorerie et des équivalents de trésorerie détenus au 31 mars 2012 l'étaient auprès de grandes banques à charte canadiennes et de filiales canadiennes de grandes banques étrangères.
- Les comptes clients et autres créances résultent principalement de ventes à crédit à des entreprises indépendantes, aux agences et à d'autres débiteurs. La Régie estime que son exposition au risque de crédit se rattachant aux comptes clients et autres créances n'est pas significative. Environ 68 pour 100 des créances de la Régie au 31 mars 2012 (2011 : 64 pour 100) sont sur un même client, dont le compte est en situation régulière.
- Lorsqu'il existe une indication objective selon laquelle la Régie pourrait ne pas recouvrer la totalité du solde d'une créance, une dépréciation est comptabilisée afin de ramener la valeur comptable des créances à leur valeur recouvrable. Voir la note 5 pour d'autres informations.

b. Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Régie n'ait pas la trésorerie nécessaire pour régler ses passifs financiers lorsqu'ils arrivent à échéance. La Régie cherche à limiter ce risque en surveillant et en gérant activement ses soldes de trésorerie afin qu'ils soient suffisants pour assurer le règlement des passifs financiers à l'échéance.

La trésorerie excédentaire est placée dans des bons du Trésor fédéral ou provincial, des acceptations bancaires et des dépôts bancaires à terme dont les échéances correspondent aux besoins en trésorerie.

c. Risque de prix

Le risque de prix est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations de cours. Le risque de prix se décompose en trois types de risque : risque de change, risque de taux d'intérêt et autre risque de prix. La Régie n'est actuellement exposée qu'au risque de change.

d. Risque de change

La Régie est exposée au risque de change relativement au coût de ses achats de marchandises qui seront conclus dans une autre monnaie que le dollar canadien, à savoir, principalement, le dollar américain et l'euro. La Régie cherche à limiter son exposition à ce risque en concluant en dollars canadiens la majorité de ses contrats d'achat de marchandises. Elle limite aussi son exposition aux fluctuations des cours du change en prenant des contrats de change à terme, lesquels sont des engagements d'achat de devises à une date ultérieure prédéterminée et à un taux stipulé d'avance.

- La Régie estime qu'un renforcement ou un affaiblissement important du dollar canadien par rapport au dollar américain ou à l'euro n'aurait, tous les autres facteurs demeurant constants, aucune incidence importante sur ses résultats.
- L'effet total des variations des cours du change pour l'exercice 2012 correspond à un profit de change de 3,1 millions de dollars (2011 : 3,1 millions de dollars).

15. INSTRUMENTS FINANCIERS

a. Contrats de change à terme

La Régie se sert de contrats de change à terme pour gérer le risque de change rattaché aux achats de marchandises qu'elle conclut dans une autre monnaie que le dollar canadien. Ces instruments financiers dérivés sont évalués à la juste valeur. La Régie n'avait, au 31 mars 2012, aucun contrat de change à terme (2011 : aucun).

b. Dérivés incorporés

Les contrats d'achat de marchandises conclus dans une autre monnaie que le dollar canadien ou la monnaie locale du fournisseur peuvent comporter des dérivés incorporés. La Régie a passé en revue les contrats en cause pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2012 et a déterminé qu'elle n'avait pas d'instrument dérivé incorporé important ni de profit ou de perte connexes à comptabiliser et à présenter séparément (2011 : aucun).

16. GESTION DU CAPITAL

La Régie est une société sans capital-actions et n'a aucune dette à long terme. Dans son cas, le capital s'entend de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et des bénéfices non répartis. Les principaux objectifs de la Régie en matière de gestion du capital sont les suivants :

- s'assurer des liquidités suffisantes pour satisfaire à ses obligations financières de manière à pouvoir réaliser ses projets;
- conserver des réserves de liquidités adéquates et préserver son accès au capital comme l'indiquent ses politiques en matière de placement et de change;
- veiller à ce que ses décisions en matière de gestion de trésorerie aient pour objectif premier la préservation du capital;
- préserver sa capacité de poursuivre ses activités en tant qu'entité autonome afin de pouvoir continuer à verser régulièrement des dividendes à la Province.

Ces objectifs étaient atteints en date du 31 mars 2012.

La Régie gère sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie de manière à conserver des soldes suffisants pour :

- honorer ses dettes d'exploitation échéant dans les 45 à 60 prochains jours;
- permettre le versement des dividendes en temps voulu;
- assurer tout au long de l'exercice la réalisation des dépenses en immobilisations approuvées.

La Régie n'est pas soumise à des exigences en matière de capital en vertu de règles externes.

17. CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires est tiré en quasi-totalité de la vente de marchandises.

18. FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION PAR NATURE

Les frais de vente et d'administration se ventilent comme suit :

	31 mars 2012	31 mars 2011
Coûts de main-d'œuvre *(note 19)*	409 740	395 906
Frais d'occupation	131 921	126 452
Amortissements	50 870	52 166
Commissions – cartes de débit et de crédit	30 106	27 629
Protection de l'environnement	35 876	33 868
Divers	82 475	80 219
	740 988	716 240

19. COÛTS DE MAIN-D'ŒUVRE

Les coûts de main-d'œuvre de la Régie sont les suivants :

	31 mars 2012	31 mars 2011
Salaires	329 172	319 975
Avantages sociaux à court terme	80 568	75 931
	409 740	395 906

20. PRODUITS FINANCIERS ET CHARGES FINANCIÈRES

Les produits financiers et charges financières constatés par la Régie sont les suivants :

	31 mars 2012	31 mars 2011
Produits financiers		
Intérêts gagnés	1 791	1 233
Total des produits financiers	1 791	1 233
Charges financières		
Coût financier rattaché aux avantages sociaux autres que les retraites	4 705	4 371
Total des charges financières	4 705	4 371

21. PARTIES LIÉES

On entend par « principaux dirigeants » les personnes ayant l'autorité et la responsabilité de la planification, de la direction et du contrôle des activités de la Régie. Il s'agit des administrateurs, du président-directeur général, du chef des Services financiers et de douze autres cadres supérieurs. Les administrateurs reçoivent des jetons de présence pour les réunions régulières du conseil d'administration et pour les séances du comité de vérification ainsi que du comité de gouvernance et de rémunération.

La rémunération (y compris les jetons de présence) des principaux dirigeants se ventile comme suit :

	31 mars 2012	31 mars 2011
Salaires et avantages à court terme	3 501	3 846
Avantages postérieurs à l'emploi	214	234
Autres avantages à long terme	45	61
Indemnités de fin d'emploi	43	332
	3 803	4 473

22. RÉACHEMINEMENT DES DÉCHETS

En vertu de la *Loi de 2002 sur le réacheminement des déchets*, la Régie est chargée de dédommager les municipalités (par l'entremise d'Intendance Ontario, organisme de réacheminement des déchets financé par les entreprises) pour les coûts associés au recyclage des contenants et autres déchets en vertu de leurs programmes de boîtes bleues. À ce titre, la Régie a versé pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2012 une contribution de 1,7 million de dollars (2011 : 1,8 million de dollars), incluse dans les frais de vente et d'administration à l'état des résultats.

23. PROGRAMME DE CONSIGNATION DE L'ONTARIO

La Province de l'Ontario avait conclu le 6 novembre 2006 un accord avec Brewers Retail Inc. (« BRI ») pour la gestion d'un programme provincial de consignation des contenants de vin et de spiritueux et des contenants de bière non courants vendus par la Régie et les magasins de vente au détail des établissements vinicoles, des microbrasseries et des distilleries (le « Programme »). BRI était le fournisseur exclusif de ce service pour une période de cinq ans ayant débuté le 5 février 2007. La Province a conclu en date du 6 février 2012 un nouvel accord de gestion avec BRI qui se trouve à prolonger de cinq autres années la durée du Programme.

Dans le cadre du Programme, la Régie perçoit une consigne de 10 ou de 20 cents sur les contenants de vin, de spiritueux et de bière. La Régie rembourse à BRI la consigne que celle-ci remet aux consommateurs qui rapportent des contenants à ses établissements, plus les frais de gestion.

Au cours de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2012, la Régie a perçu 58,9 millions de dollars (2011 : 57,8 millions de dollars) en consignes sur les contenants, montants constatés dans l'état des résultats. BRI a facturé à la Régie 47,2 millions de dollars (2011 : 45,2 millions de dollars) pour les consignes remboursées aux consommateurs, montants inclus dans les dettes d'exploitation à l'état de la situation financière.

Les dépenses liées aux frais de service de BRI pour la gestion du Programme ont atteint, pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2012, 34,2 millions de dollars (2011 : 32,0 millions de dollars), ce qui comprend 3,9 millions de dollars (2011 : 2,9 millions de dollars) en taxe de vente harmonisée non remboursable à la Régie, mais remboursable à la Province. Ces dépenses sont incluses dans les frais de vente et d'administration à l'état des résultats.

La Régie a constaté que les consommateurs ne demandaient pas tous le remboursement de la consigne. Les données dont la Régie dispose à ce sujet ainsi que l'expérience du secteur d'activité indiquent en effet qu'une partie des consignes perçues ne sera pas remboursée. Se fondant sur les comportements observés par le passé, la Régie a, pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2012, estimé à 80 pour 100 le taux de remboursement des consignes dans le cadre du Programme. Elle a conséquemment inscrit pour 11,7 millions de dollars de consignes non remboursées dans les autres produits pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2012 (2011 : 11,6 millions de dollars).

24. PROGRAMME DE CONSIGNATION DE THE BEER STORE (TBS)

La Régie participe à un programme de consignation distinct (le « programme de TBS »), géré par Brewers Retail Inc., pour les contenants qui ne sont pas visés par le Programme de consignation de l'Ontario. Le programme de TBS ne découle d'aucune obligation réglementaire, mais il est obligatoire d'y adhérer pour faire affaire avec Brewers Retail Inc.

Selon le programme de TBS, la Régie verse à Brewers Retail Inc. une consigne sur les contenants lorsqu'elle lui achète certains produits. À la revente du produit, la Régie perçoit la consigne directement auprès du client. La Régie est d'avis qu'elle agit alors à titre de mandataire. C'est pourquoi elle opère une compensation entre les sommes versées et perçues au titre du programme de TBS et présente le solde net dans le poste « Clients et autres créances » à l'état de la situation financière.

Le montant inclus dans les clients et autres créances au 31 mars 2012 pour les consignes du programme de TBS est de 2,0 millions de dollars (2011 : 2,2 millions de dollars).

25. PASSAGE AUX IFRS

Les présents états financiers annuels sont les premiers que la Régie établit selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») telles que publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »). La Régie a procédé à l'adoption des IFRS conformément à la norme *IFRS 1 Première application des Normes internationales d'information financière*, et les a appliquées initialement en date du 1er avril 2010 (la « date de transition »). Conformément aux IFRS, la Régie :

- présente ses informations financières de manière comparative;
- a appliqué les mêmes méthodes comptables tout au long des périodes pour lesquelles les états financiers sont présentés;
- a appliqué rétrospectivement, comme il était exigé, toutes les normes IFRS en vigueur au 31 mars 2012;
- a appliqué certaines exemptions et exclusions visant les entités qui procèdent à l'adoption des IFRS.

La Régie établissait auparavant ses états financiers selon les PCGR canadiens.

a. Exemptions et choix en vertu de l'IFRS 1

La norme IFRS 1 exige l'application rétrospective des IFRS à compter de la date de transition, sous réserve de certaines exemptions et exclusions.

Les choix de la Régie relativement aux exemptions de l'application rétrospective des IFRS à compter de la date de transition sont indiqués ci-dessous :

i. Immobilisations corporelles et incorporelles : juste valeur (réévaluation au coût réputé)

Selon l'IFRS 1, l'entité peut choisir de réévaluer ses immobilisations corporelles et incorporelles à leur juste valeur à la date de transition et de retenir cette juste valeur comme coût réputé. La Régie ne s'est pas prévalue de cette exemption, ayant choisi d'évaluer toutes ses immobilisations à leur coût historique.

ii. Avantages sociaux : écarts actuariels

Selon l'IFRS 1, l'entité peut choisir de porter au solde d'ouverture des bénéfices non répartis le cumul des gains et pertes actuariels à la date de transition. La Régie a choisi de se prévaloir de cette exemption et a ainsi porté des pertes actuarielles de 12,4 millions de dollars au solde d'ouverture des bénéfices non répartis à la date de transition.

iii. Coûts d'emprunt

Les IFRS exigent l'inscription à l'actif des coûts d'emprunt directement attribuables à l'acquisition, à la construction ou à la production d'un actif qui exige une longue période de préparation avant de pouvoir être utilisé aux fins prévues. L'IFRS 1 permet toutefois à l'entité d'appliquer prospectivement cette méthode à compter de la date de transition. La Régie a choisi de se prévaloir de cette exemption et, ainsi, inscrira prospectivement à l'actif les coûts d'emprunt directement attribuables à l'acquisition, à la construction ou à la production d'actifs qui exigent une longue période de préparation avant de pouvoir être utilisés aux fins prévues.

L'IFRS 1 prévoit par ailleurs un certain nombre d'exclusions de l'application rétrospective obligatoire. La Régie a donc appliqué les exclusions suivantes dans la préparation de son état de la situation financière d'ouverture et des états financiers fournis à des fins de comparaison :

iv. Estimations

Toutes les estimations établies conformément aux IFRS à la date de transition concordent avec celles établies conformément aux PCGR canadiens.

b. Rapprochement : capitaux propres selon les PCGR canadiens et selon les IFRS

	31 mars 2011	1er avril 2010
Total des capitaux propres selon les PCGR canadiens	392 095	379 786
Retraitements occasionnés par le passage aux IFRS		
Pertes actuarielles *(note 1)*	(13 466)	(12 444)
Avantages sociaux à court terme *(note 2)*	(7 339)	(7 131)
Avantages sociaux autres que les retraites *(note 3)*	(13 875)	(11 406)
Immobilisations corporelles *(note 4)*	(1 691)	(1 423)
Provisions *(note 5)*	(361)	(302)
Total des retraitements occasionnés par le passage aux IFRS	(36 732)	(32 706)
Total des capitaux propres selon les IFRS	355 363	347 080

c. Rapprochement : résultat global selon les PCGR canadiens et selon les IFRS

Bénéfice net selon les PCGR canadiens	1 562 309
Retraitements	
Pertes actuarielles *(note 1)*	679
Avantages sociaux à court terme *(note 2)*	(209)
Avantages sociaux autres que les retraites *(note 3)*	(2 470)
Immobilisations corporelles *(note 4)*	(268)
Provisions *(note 5)*	(57)
Total des retraitements occasionnés par le passage aux IFRS	(2 325)
Bénéfice net selon les IFRS	1 559 984
Autres éléments du résultat global selon les PCGR canadiens	
Pertes actuarielles comptabilisées en autres éléments du résultat global *(note 7)*	(1 701)
Autres éléments du résultat global selon les IFRS	(1 701)
Résultat global selon les IFRS	1 558 283

d. Rapprochement : bilan d'ouverture en IFRS au 1er avril 2010 selon les PCGR canadiens et selon les IFRS

	Établi selon les PCGR canadiens antérieurs	Reclassement IFRS 7	Pertes actuarielles 1
ACTIF			
Actif à court terme			
Trésorerie et équivalents	217 791	–	–
Clients et autres créances	23 706	2 100	–
Stocks	344 534	(2 100)	–
Charges payées d'avance	13 574	–	–
Total de l'actif à court terme	599 604	–	–
Actif à long terme			
Immobilisations corporelles et incorporelles	294 446	–	–
Total de l'actif à long terme	294 446	–	–
Total de l'actif	894 050	–	–
PASSIF			
Passif à court terme			
Dettes d'exploitation	436 397	(9 337)	–
Provisions	–	9 337	–
Partie à court terme des avantages sociaux autres que les retraites	5 925	6 236	–
Total du passif à court terme	442 322	6 236	–
Passif à long terme			
Avantages sociaux autres que les retraites	71 942	(6 236)	12 444
Total du passif à long terme	71 942	(6 236)	12 444
Total du passif	514 264	–	12 444
CAPITAUX PROPRES			
Bénéfices non répartis	379 786	–	(12 444)
Cumul des autres éléments du résultat global	–	–	–
Total des capitaux propres	379 786	–	(12 444)
Total du passif et des capitaux propres	894 050	–	–

Avantages sociaux à court terme 2	Avantages sociaux autres que les retraites 3	Immobilisations corporelles 4	Provisions 5	Retraitements IFRS	Incidence totale des IFRS	Établi selon les IFRS
						217 791
					2 100	25 805
					(2 100)	342 434
						13 574
						599 604
		(1 423)		(1 423)	(1 423)	293 023
		(1 423)		(1 423)	(1 423)	293 023
		(1 423)		(1 423)	(1 423)	892 627
					(9 337)	427 060
7 131			302	7 433	16 770	16 770
					6 236	12 161
7 131			302	7 433	13 669	455 991
	11 406			23 860	17 614	89 556
	11 406			23 860	17 614	89 556
7 131	11 406		302	31 293	31 283	545 547
(7 131)	(11 406)	(1 423)	(302)	(32 706)	(52 706)	347 080
(7 131)	(11 406)	(1 423)	(302)	(32 706)	(52 706)	347 080
		(1 423)		(1 423)	(1 423)	892 627

e. Rapprochement - état de la situation financière au 31 mars 2011 selon les PCGR canadiens antérieurs et selon les IFRS

	Établi selon les PCGR canadiens antérieurs	Reclassement IFRS 7	Pertes actuarielles 1
ACTIF			
Actif à court terme			
Trésorerie et équivalents	222 062		-
Clients et autres créances	25 090	2 219	-
Stocks	374 450	(2 219)	-
Charges payées d'avance	26 963	-	-
Total de l'actif à court terme	648 623	-	-
Actif à long terme			
Immobilisations corporelles et incorporelles	297 504	-	-
Total de l'actif à long terme	297 504	-	-
Total de l'actif	946 127	-	-
PASSIF			
Passif à court terme			
Dettes d'exploitation	474 648	(6 240)	
Provisions	-	6 240	
Partie à court terme des avantages sociaux autres que les retraites	7 583	5 145	-
Total du passif à court terme	482 231	5 145	-
Passif à long terme			
Avantages sociaux autres que les retraites	71 791	(5 145)	13 466
Total du passif à long terme	71 791	(5 145)	13 466
Total du passif	554 022	-	13 466
CAPITAUX PROPRES			
Bénéfices non répartis	392 095	-	(11 793)
Cumul des autres éléments du résultat global	-	-	(1 701)
Total des capitaux propres	392 095	-	(13 466)
Total du passif et des capitaux propres	946 117	-	-

Avantages sociaux à court terme 2	Avantages sociaux autres que les retraites 3	Immobilisations corporelles 4	Provisions 5	Total des retraitements IFRS	Établi selon les IFRS
–	–	–	–	–	222 969
–	–	–	–	2 219	27 309
–	–	–	–	(2 219)	373 271
–	–	–	–	–	28 963
–	–	–	–	–	649 010
–	–	(1 692)	–	(1 692)	295 813
–	–	(1 692)	–	(1 692)	295 813
–	–	(1 692)	–	(1 692)	944 814
–	–	–	–	(8 291)	863 407
7 539	–	–	361	(11 345)	(11 345)
–	–	–	–	8 185	12 728
7 539	–	–	361	(3 [illegible])	858 070
–	13 875	–	–	22 196	321 077
–	13 875	–	–	22 196	321 077
7 539	13 875	–	361	20 081	1 080 [illegible]
(7 539)	(13 875)	(1 692)	(361)	(38 [illegible])	357 958
–	–	–	–	(1 751)	(1 751)
(7 539)	(13 875)	(1 692)	(361)	(38 752)	355 [illegible]
–	–	(1 692)	–	(1 692)	944 814

[illegible]

[illegible]

[illegible]

	31 mars
Trésorerie selon les IFRS	2021
Crédits d'ouverture	4 663 284
Actif des investissements sensibles	1 456 988
Marge nécessaire pour levier	1 147 800
Autres produits	31 552

Frais de vente et d'administration	710 285
Bénéfice d'exploitation	1 503 113
Produits financiers	1 218
Charges financières	6 371
Bénéfice net	1 414 189

	Réévaluations de IFRS					Écart selon les IFRS
	Écart selon les IFRS	Titres liés spécifiquement IFRS	TPG	Provisions	Immobilisations incorporelles	Avantages sociaux publics sur les retraites
			$	$	$	$
4 663 284	(48 624)	(48 624)		(25)		
1 345 988	(56 827)	(56 827)				
1 147 800	176	176		(25)		
15 352	(380)	(333)			10	
710 285	4 314			32	282	4 314
1 503 113	(2 975)	(2 975)		671	(958)	(2 975)
1 218						
6 371						
1 414 189	(2 975)	(2 975)		671	(958)	(2 975)

h. Explication des retraitements nécessités par le passage aux IFRS

1. Pertes actuarielles

Selon les PCGR canadiens, la Régie utilisait la méthode du corridor pour l'amortissement des écarts actuariels. Lorsqu'elle a adopté les IFRS, la Régie a choisi, en vertu de l'IFRS 1, de comptabiliser le cumul des pertes actuarielles pour l'ensemble des avantages sociaux autres que les retraites. La totalité des pertes actuarielles non comptabilisées au 1er avril 2010 a donc été portée dans les bénéfices non répartis du bilan d'ouverture en IFRS. De plus, les chiffres de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2011, qui reflétaient l'utilisation de la méthode du corridor selon les PCGR canadiens, ont été retraités afin de refléter l'utilisation de la méthode conforme aux IFRS consistant à comptabiliser immédiatement les gains et pertes actuariels soit dans les autres éléments du résultat global à l'état du résultat global, soit dans les frais de vente et d'administration dans l'état des résultats.

Les effets de ces changements sur les états de la situation financière, des résultats et du résultat global sont indiqués ci-dessous :

	31 mars 2011	1er avril 2010
Effet sur l'état de la situation financière	$	$
Avantages sociaux autres que les retraites	13 466	12 444
Bénéfices non répartis	(11 765)	(12 444)
Cumul des autres éléments du résultat global	(1 701)	

	31 mars 2011
Effet sur l'état des résultats	$
Frais de vente et d'administration	(679)
Effet sur le bénéfice net	679

	31 mars 2011
Effet sur l'état du résultat global	$
Pertes actuarielles reconnues dans les résultats	679
Pertes actuarielles comptabilisées dans les autres éléments du résultat global	(1 701)
Diminution du résultat global	(1 022)

2. Avantages sociaux à court terme

Selon les PCGR canadiens, la Régie constatait certains avantages sociaux à court terme dans la période où ils étaient réputés constituer une obligation juridique actuelle. Lors de l'adoption des IFRS, la Régie a pris pour méthode de constater ces avantages à court terme dans la période où le salarié a rendu les services donnant droit aux avantages et où ces avantages sont réputés constituer une obligation juridique ou implicite.

Par conséquent, la totalité des avantages à court terme non comptabilisés au 1er avril 2010 a été portée dans les bénéfices non répartis au bilan d'ouverture en IFRS. De plus, les chiffres de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2011 ont été retraités afin de refléter le changement de méthode comptable résultant du passage aux IFRS.

Les effets de ces changements sur les états de la situation financière et des résultats sont indiqués ci-dessous :

	31 mars 2011	1er avril 2010
Effet sur l'état de la situation financière	$	$
Provisions	7 339	7 131
Bénéfices non répartis	(7 339)	(7 131)

	31 mars 2011
Effet sur l'état des résultats	$
Frais de vente et d'administration	209
Effet sur le bénéfice net	(209)

3. Avantages sociaux autres que les retraites

Les IFRS exigent la comptabilisation d'une obligation au titre des absences rémunérées cumulées à court et à long terme, étant donné que le salarié a fourni le service ouvrant droit au congé. Les PCGR canadiens ne s'intéressaient qu'aux absences rémunérées cumulables à long terme qui s'acquéraient ou qui donnaient droit à un règlement en cas de fin d'emploi. Lors de l'adoption des IFRS, la Régie a pris pour méthode de comptabiliser une obligation au titre des prestations de protection du revenu à long terme une fois que le salarié n'est plus en service actif.

Par conséquent, la totalité des avantages visés non comptabilisés au 1er avril 2010 a été portée dans les bénéfices non répartis au bilan d'ouverture en IFRS. De plus, les chiffres de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2011 ont été retraités afin de refléter le changement de méthode comptable résultant du passage aux IFRS.

Les effets de ces changements sur les états de la situation financière et des résultats sont indiqués ci-dessous :

	31 mars 2011	1er avril 2010
Effet sur l'état de la situation financière	$	$
Avantages sociaux autres que les retraites	13 875	11 406
Bénéfices non répartis	(13 875)	(11 406)

	31 mars 2011
Effet sur l'état des résultats	$
Frais de vente et d'administration	2 470
Effet sur le bénéfice net	(2 470)

4. Immobilisations corporelles

Lors de l'adoption des IFRS, la Régie a pris pour méthode, en conformité avec la norme *IAS 16 Immobilisations corporelles*, de passer dorénavant en charges dans l'état des résultats certains éléments corporels qu'elle était tenue de comptabiliser dans les immobilisations corporelles selon les PCGR canadiens.

Par conséquent, tous les éléments visés qui étaient comptabilisés dans les immobilisations corporelles au 1er avril 2010 ont été portés dans les bénéfices non répartis au bilan d'ouverture en IFRS. De plus, les chiffres de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2011 ont été retraités afin de refléter le changement de méthode comptable résultant du passage aux IFRS.

Les effets de ces changements sur les états de la situation financière et des résultats sont indiqués ci-dessous :

	31 mars 2011	1er avril 2010
Effet sur l'état de la situation financière	*(A$)*	*(A$)*
Immobilisations corporelles et incorporelles	(1 691)	(1 423)
Bénéfices non répartis	(1 691)	(1 423)

	31 mars 2011
Effet sur l'état des résultats	*(A$)*
Frais de vente et d'administration	291
Autres produits	23
Effet sur le bénéfice net	268

5. Provisions

Les IFRS exigent la comptabilisation des obligations implicites en tant que passifs. La Régie a donc, lors de l'adoption des IFRS, pris pour méthode de comptabiliser ces passifs.

Par conséquent, toutes les provisions non comptabilisées au 1er avril 2010 ont été portées dans les bénéfices non répartis au bilan d'ouverture en IFRS. De plus, les chiffres de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2011 ont été retraités afin de refléter le changement de méthode comptable résultant du passage aux IFRS.

Les effets de ces changements sur les états de la situation financière et des résultats sont indiqués ci-dessous :

	31 mars 2011	1er avril 2010
Effet sur l'état de la situation financière	*(A$)*	*(A$)*
Provisions	361	302
Bénéfices non répartis	(361)	(302)

	31 mars 2011
Effet sur l'état des résultats	*(A$)*
Chiffre d'affaires	(25)
Frais de vente et d'administration	32
Effet sur le bénéfice net	(57)

6. The Beer Store (TBS)

Selon les PCGR canadiens antérieurs, le montant brut des consignes perçues et versées par la Régie dans le cadre du programme de consignation de TBS était comptabilisé respectivement dans le chiffre d'affaires et dans le coût des marchandises vendues. Lors de l'adoption des IFRS, la Régie a pris pour méthode de compenser les consignes perçues et versées dans le cadre du programme de consignation de TBS. Il en est résulté le reclassement de certains montants fournis à des fins de comparaison au titre du chiffre d'affaires, du coût des marchandises et des stocks, sans qu'il y ait d'effet important sur le bénéfice net.

Les consignes rattachées au programme de TBS au 1er avril 2010 ont donc été reclassées des stocks aux clients et autres créances. De plus, les chiffres de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2011 ont été retraités afin de refléter le changement de méthode comptable résultant du passage aux IFRS.

Les effets de ces changements sur les états de la situation financière et des résultats sont indiqués ci-dessous :

Effet sur l'état de la situation financière	31 mars 2011 *(k$)*	1er avril 2010 *(k$)*
Clients et autres créances	2 219	2 100
Stocks	(2 219)	(2 100)

Effet sur l'état des résultats	31 mars 2011 *(k$)*
Chiffre d'affaires	(49 604)
Coût des marchandises vendues	(49 807)
Autres produits	(203)
Effet sur le bénéfice net	

7. Reclassements occasionnés par le passage aux IFRS

Les reclassements suivants ont été effectués dans les états de la situation financière :

i. la partie à court terme de l'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites a été reclassée dans le passif à court terme;

ii. les provisions classées sous « Dettes d'exploitation » ont été reclassées sous « Provisions ».

Les reclassements suivants ont été effectués dans l'état des résultats :

iii. les produits tirés des cartes-cadeaux non utilisées, qui étaient portés en déduction du poste « Succursales de vente au détail et commercialisation », ont été reclassés sous « Chiffre d'affaires »;
iv. les consignes non remboursées, qui étaient portées en déduction du poste « Administration », ont été reclassées sous « Autres produits »;
v. les remises de fournisseurs, qui étaient portées en déduction du poste « Succursales de vente au détail et commercialisation », ont été reclassées sous « Coût des marchandises vendues »;
vi. la manutention directe et les frais de transport à la vente classés sous « Entreposage et distribution » ont été reclassés sous « Coût des marchandises vendues »;
vii. les autres produits classés sous « Ventes et autres produits » ont été reclassés sous « Autres produits »;
viii. les charges classées sous « Succursales de vente au détail et commercialisation », « Entreposage et distribution », « Administration » et « Amortissement » ont été reclassées sous « Frais de vente et d'administration »;
ix. le coût financier relatif à l'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites, qui était classé sous « Administration », a été reclassé sous « Charges financières »;
x. les milles de récompense AIR MILES[MD] de base ont été reclassés en déduction du chiffre d'affaires et le résultat net rattaché aux milles accordés en promotion a été reclassé sous « Coût des marchandises vendues ».

26. AUTRES QUESTIONS

Le ministre des Finances a annoncé en février 2012 que le complexe du siège social de la Régie, situé au centre-ville de Toronto, serait mis en vente. La vente de l'immeuble de bureaux et des terrains adjacents, des installations d'entreposage et de la succursale de vente au détail qui leur est annexée se fera progressivement sur plusieurs années. La planification des différentes étapes est en cours et la première phase du projet sera réalisée au plus tôt en décembre 2013.

APERÇU FINANCIER

Les renseignements financiers et les méthodes comptables de la LCBO sont toujours axés sur la transparence. Toutefois, en raison du passage des principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR canadiens) aux normes internationales d'information financière (IFRS), il n'a pas toujours été possible de fournir des données comparables sur cinq ans, comme nous l'avons fait lors des exercices précédents.

EXPLOITATION

	2008	2009	2010	2011	2012
Nombre de succursales de la LCBO	604	607	611	617	623
Nombre d'employés à temps plein	5 699	5 759	5 785	6 003	6 067
Nombre total de produits offerts	20 170	22 391	18 790	21 694	22 296

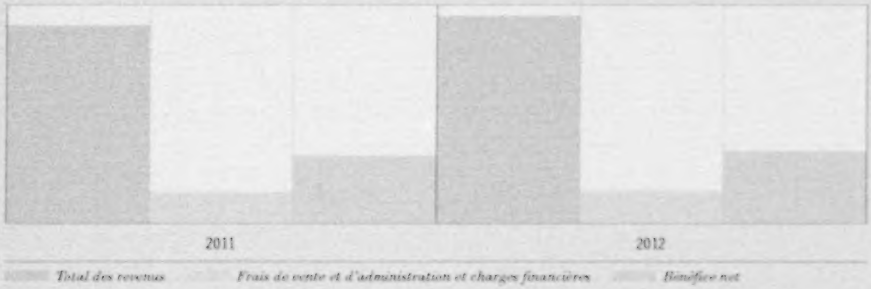
Indicateurs clés : 2008-2012

SITUATION FINANCIÈRE *(en milliers de dollars)*

	2011	2012
Total des revenus	4 526 079	4 750 617
Variation par rapport à l'exercice précédent	4,2 %	5,0 %
Frais de vente et d'administration et charges financières	720 611	745 693
En % du total des revenus	15,9 %	15,7 %
Bénéfice net	1 559 984	1 658 234
En % du total des revenus	34,5 %	34,9 %

* *Total des revenus = Revenus + Autres revenus + Produits financiers*

Indicateurs financiers : 2011 et 2012 *(en milliers de dollars)*



RÉPARTITION DES FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION *(en milliers de dollars)*

	2011	2012
Salaires et avantages sociaux	395 906	409 740
Amortissement	52 166	50 870
Autres charges	268 168	280 378
Frais de vente et d'administration	716 240	740 988

Frais de vente et d'administration : 2011 et 2012 *(en milliers de dollars)*

PAIEMENTS FISCAUX

Trésorier de l'Ontario *(en milliers de dollars)*

	2008	2009	2010	2011	2012
Versés par la LCBO :					
Sur compte des bénéfices	1 345 000	1 400 000	1 410 000	1 550 000	1 630 000
Versés par la LCBO :					
TVD de l'Ontario perçue sur les ventes d'alcool[1]	382 631	398 057	404 823	101 725	–
Versés par la Commission des alcools et des jeux :					
Sur comptes de permis et de droits payés par les titulaires (remplacés par la taxe)[2]	475 325	468 024	460 236	180 710	9 090
Versés par le ministère du Revenu :					
Taxe sur la bière et le vin (remplace les droits)[2]	–	–	–	397 000	555 000
Versés par d'autres :					
TVD de l'Ontario perçue par les magasins The Beer Store et les établissements vinicoles de l'Ontario[1]	211 814	213 691	212 803	59 284	–
TVD de l'Ontario perçue par les magasins-agences[1]	11 429	12 066	12 503	3 417	–
Total	2 426 199	2 491 838	2 500 364	2 292 137	2 194 090

1 La taxe de vente de l'Ontario n'est plus perçue depuis le 1er juillet 2010.

2 Administrée par le ministère du Revenu, la taxe sur la bière et le vin remplace les droits sur la bière et le vin payés auparavant à la Commission des alcools et des jeux de l'Ontario par les brasseries, microbrasseries et établissements vinicoles. Ce changement n'entraîne aucun nouveau revenu net pour la province. Le montant de 555 millions de dollars en 2012 est provisoire. Le montant de 2011 n'est plus provisoire. Il s'agit du montant réel. Les chiffres des exercices antérieurs ont été redressés à la lumière des données révisées de la CAJO.

PAIEMENTS FISCAUX (suite)

Receveur général du Canada *(en milliers de dollars)*

	2008	2009	2010	2011	2012
Versés par la LCBO :					
Taxe d'accise et droits de douane	339 202	346 477	346 072	344 804	351 865
Taxe sur les produits et services (TPS) / Taxe de vente harmonisée (TVH)[3]	119 283	104 372	107 680	301 352	415 194
Versés par d'autres :					
Taxe d'accise, TPS/TVH et autres taxes et droits[3]	349 420	344 870	348 275	484 420	476 981
TPS/TVH perçue par les magasins-agences[3]	5 557	5 027	5 210	11 764	14 352
Total	813 462	800 746	807 237	1 142 340	1 258 393

Municipalités de l'Ontario *(en milliers de dollars)*

	2008	2009	2010	2011	2012
Versés par la LCBO :					
Impôts fonciers[4]	15 792	16 606	18 256	19 712	21 039
Total des paiements fiscaux	3 255 454	3 309 190	3 325 857	3 454 189	3 473 521

3 En tant de vente harmonisée remplacer la taxe sur les produits et services depuis le 1er juillet 2010. Depuis 2012, les montants de la taxe d'accise et de la TVH liées aux brasseries sont basés sur des estimations.

4 Incluant les impôts fonciers sur les propriétés louées.

VOLUME DES VENTES (en milliers de litres)

Catégorie de produit	2008	2009	2010	2011	2012	Variation
Spiritueux canadiens	34 166	33 715	33 449	32 870	32 711	-0,5 %
Spiritueux importés	22 927	23 715	23 612	24 921	25 941	4,1 %
Total des spiritueux	57 093	57 430	57 062	57 791	58 652	1,5 %
Vins canadiens	35 522	36 362	37 448	38 753	40 240	3,8 %
Vins importés	86 847	89 211	92 062	95 364	97 837	2,6 %
Total des vins	122 369	125 573	129 510	134 116	138 077	3,0 %
Bières canadiennes	91 500	92 531	97 981	106 842	110 577	3,5 %
Bières importées	122 817	130 084	132 980	130 617	131 268	0,5 %
Total des bières	214 408	222 615	230 961	237 458	241 845	1,8 %
Coolers à base de spiritueux canadiens	23 682	22 604	22 522	21 506	25 206	17,2 %
Coolers à base de spiritueux importés	6 082	6 232	5 194	5 944	4 416	-25,7 %
Coolers à base de vin canadiens	0	0	0	0	0	0,0 %
Coolers à base de vin importés	266	197	146	138	141	2,1 %
Coolers à base de bière canadiens	572	627	691	663	630	-3,4 %
Coolers à base de bière importés	193	110	16	14	4	-68,3 %
Total des coolers	30 796	29 770	28 569	28 254	30 397	7,6 %
Total des produits canadiens	185 523	185 839	192 091	200 623	209 364	4,4 %
Total des produits importés	239 132	249 549	254 011	256 996	259 607	1,0 %
Total	424 655	435 388	446 102	457 619	468 971	2,5 %

VOLUME DES VENTES [illegible]

Catégorie de produit	2008	2009	2010	2011	2012	Variation
Ventes par les boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario	20 046	20 528	20 430	20 445	20 635	0,9 %
Ventes par The Beer Store et les boutiques sur place des brasseries	680 237	672 330	657 940	643 227	637 025	-1,0 %

Remarque : [illegible]

RÉPARTITION DU VOLUME DES VENTES

	2010-2011		2011-2012	
	Litres (en milliers)	% du total	Litres (en milliers)	% du total
Spiritueux	57 791	13 %	58 652	13 %
Vin	134 116	29 %	138 077	29 %
Bière	237 458	52 %	241 845	52 %
Coolers	28 254	6 %	30 397	6 %
	457 619	100 %	468 971	100 %

VALEUR DES VENTES *(en milliers de dollars)*

Catégorie de produit	2008	2009	2010	2011	2012	Variation
Spiritueux canadiens	875 353	885 716	883 328	903 864	921 257	1,9 %
Spiritueux importés	686 786	726 000	728 795	783 339	834 951	6,6 %
Total des spiritueux	1 562 139	1 611 716	1 612 123	1 687 203	1 756 208	4,1 %
Vins canadiens	338 828	358 580	374 445	401 176	422 705	5,4 %
Vins importés	1 180 669	1 225 382	1 213 069	1 299 903	1 378 548	6,1 %
Total des vins	1 519 497	1 583 961	1 587 513	1 701 079	1 801 253	5,9 %
Bières canadiennes	311 025	322 484	341 927	388 336	410 803	5,8 %
Bières importées	490 572	528 003	549 106	551 174	569 905	3,4 %
Total des bières	801 597	850 487	890 034	939 510	980 708	4,4 %
Coolers à base de spiritueux canadiens	133 529	124 859	124 638	121 251	141 135	16,4 %
Coolers à base de spiritueux importés	34 630	38 548	32 801	37 684	28 702	23,8 %
Coolers à base de vin canadiens	1	0	0	0	0	0,0 %
Coolers à base de vin importés	1 702	1 267	950	925	954	3,2 %
Coolers à base de bière canadiens	2 533	2 826	2 907	3 017	2 964	[illegible]
Coolers à base de bière importés	890	470	85	74	28	-47,8 %
Total des coolers	172 289	167 969	161 371	162 960	173 883	6,6 %
Total des produits canadiens	1 658 283	1 694 464	1 727 135	1 817 774	1 898 762	4,5 %
Total des produits importés	2 397 682	2 519 670	2 523 906	2 672 978	2 813 894	5,2 %
Produits non alcooliques et autres	6 309	6 508	6 050	1 559	-1 757	-176,2 %
Total	4 062 293	4 220 752	4 257 000	4 492 311	4 710 899	4,9 %

VALEUR DES VENTES [illegible]

Catégorie de produit	2008	2009	2010	2011	2012	Variation
Ventes par les boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible] %
Ventes par The Beer Store et les boutiques sur place des brasseries	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible] %

[illegible]

RÉPARTITION DE LA VALEUR DES VENTES

	2010-2011		2011-2012	
2011-2012	$ [illegible]	% du total	$ [illegible]	% du total
Spiritueux	[illegible]	37 %	[illegible]	37 %
Vin	[illegible]	38 %	[illegible]	38 %
Bière	[illegible]	21 %	[illegible]	21 %
Cooler	[illegible]	4 %	[illegible]	4 %
	[illegible]	100 %	[illegible]	100 %

32. Information sectorielle

	2008	2009	2010	2011	2012
Immobilier					
Synthèse	940	934	920	880	886
Vrac	853	930	930	945	956
Divers	877	870	858	858	929
Meubles					
Synthèse	974	926	880	910	958
Vrac	1 208	1 220	980	1 302	1 345
Divers	910	884	950	966	951
Total des produits sectoriels	5 909	5 763	5 617	5 861	6 025
Vrac et synthèse du méthodo	3 027	3 088	5 240	5 276	5 387
Produits hors taxes	255	200	211	259	299
Éliminations de consolidation et commandes privées	4 659	(1 760)	4 866	(1 431)	(2 369)
Produits nets de produits	25 170	22 351	18 764	23 964	22 299

Résumé : Une étude de la progression annuelle de l'indice, avec des statistiques clefs et une analyse portée, avec des statistiques clefs et une analyse portée par les facteurs principaux. Le marché a augmenté par rapport à l'année précédente, avec des facteurs divers contribuant à cette croissance.

SOMMAIRE DES VENTES EN ONTARIO PAR CANAL[1] *(volume en milliers de litres)*

	2008	2009	2010	2011	2012
Ventes totales de la LCBO	424 484	435 284	445 963	457 511	468 970
Ventes totales de The Beer Store	750 552	744 800	735 172	725 862	725 181
Boutiques des établissements vinicoles	20 046	20 525	20 627	20 445	20 633
Autres canaux :					
Ventes légales	46 805	48 631	51 994	50 110	51 223
Fabrication maison	14 106	14 186	16 277	16 669	17 537
Ventes illégales	32 135	34 110	38 787	37 474	40 924
Total global	1 288 128	1 297 536	1 308 820	1 308 070	1 324 467

Remarque : Tous les chiffres ci-dessus représentent les ventes en litres. Les volumes des ventes déclarés dans la catégorie « autres canaux » sont une estimation. Les chiffres des exercices antérieurs peuvent avoir été retraités en fonction de nouvelles données. Les chiffres de la LCBO et de TBS sont légèrement amplifiés en raison des ventes mutuelles comprises dans les totaux. Ces ventes sont exclues du tableau ci-dessous.

PARTS DU MARCHÉ DES BOISSONS ALCOOLIQUES DE L'ONTARIO (VOLUME DES VENTES)

	2012	2011
LCBO	34,8 %	34,1 %
The Beer Store	54,1 %	55,4 %
Autres ventes légales	5,8 %	5,7 %
Ventes illégales	3,5 %	3,1 %
Boutiques des établissements vinicoles	1,8 %	1,7 %
	100,0 %	100,0 %

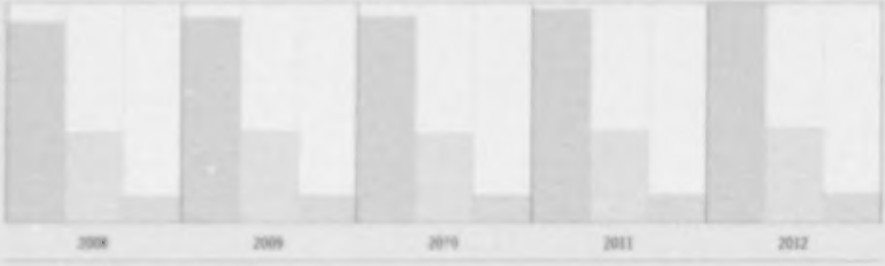
1 *Dans les rapports des années antérieures, ce tableau, ainsi que le tableau afférent des parts du marché des boissons alcooliques de l'Ontario, étaient établis à partir de la valeur des ventes brutes. Les chiffres des ventes indiqués dans la catégorie « autres canaux » étaient basés sur des estimations du volume converties ensuite en valeur en utilisant le prix de détail moyen des spiritueux, des vins et des bières vendus par la LCBO, les boutiques des établissements vinicoles et TBS respectivement. Cette méthode avait pour conséquence d'amplifier l'importance véritable de ces canaux. L'utilisation du volume des ventes procure une image plus juste de l'importance réelle de chacun des canaux.*

VENTES NETTES MOYENNES PAR LITRE DE LA LCBO *(les prix excluent la TVH, la TPS et la TVP)*

Catégorie de produit	2008	2009	2010	2011	2012
Spiritueux	27,37 $	28,06 $	28,25 $	29,19 $	29,94 $
Vins	12,42 $	12,61 $	12,26 $	12,68 $	13,04 $
Bières	3,74 $	3,82 $	3,85 $	3,96 $	4,06 $
Valeur moyenne d'une transaction client	36,91 $	37,20 $	36,38 $	36,99 $	38,79 $

Remarque : Comprend les coolers.

Ventes nettes moyennes par litre de la LCBO : 2008-2012



DISTRIBUTION DES REVENUS

	Spiritueux canadiens	Vins 100 % ontariens	Bières ontariennes
Fournisseur	23 %	45 %	47 %
Marge bénéficiaire brute	52 %	44 %	19 %
Taxes fédérales et TVH*	25 %	12 %	34 %
Consigne**			

* *Remarque : La TVH est perçue par le gouvernement fédéral qui en verse ensuite une partie au gouvernement de l'Ontario.*

** *Remarque : La consigne perçue lors de la vente des vins, des spiritueux et des bières est comptabilisée comme élément du passif, et non comme revenu.*

Les tableaux ci-dessous montrent la part du volume de ventes (en litres) détenue par différents segments au sein des principales catégories de produits.

VOLUME DES VENTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE DE 2008 À 2012

	2008	2009	2010	2011	2012
Spiritueux canadiens					
Whisky canadien	16,8 %	16,7 %	16,8 %	16,3 %	15,7 %
Rhum canadien	8,7 %	8,8 %	8,9 %	8,8 %	8,4 %
Vodka canadienne	9,9 %	9,9 %	10,1 %	10,0 %	9,7 %
Liqueur canadienne	2,5 %	2,4 %	2,3 %	2,3 %	2,2 %
Coolers à base de spiritueux	27,3 %	26,3 %	26,4 %	25,1 %	28,6 %
Dry gin canadien	0,8 %	0,7 %	0,7 %	0,6 %	0,6 %
Autres	0,8 %	0,8 %	1,0 %	1,0 %	0,6 %
Spiritueux importés					
Scotch	4,4 %	4,4 %	4,3 %	4,4 %	4,3 %
Liqueur	3,4 %	3,2 %	3,2 %	3,1 %	2,9 %
Boissons alcooliques diverses	3,9 %	4,0 %	4,0 %	4,0 %	4,0 %
Vodka	6,2 %	7,0 %	7,4 %	7,9 %	8,0 %
Brandy français	2,0 %	2,0 %	2,0 %	1,9 %	1,8 %
Coolers à base de spiritueux	7,0 %	7,2 %	6,1 %	7,0 %	5,0 %
Autres	6,3 %	6,8 %	6,8 %	7,8 %	8,2 %
Total des spiritueux *(en milliers de litres)*	86 621	86 048	84 521	85 002	88 033
Vins canadiens					
Vin de table blanc	14,3 %	14,2 %	14,2 %	14,2 %	14,4 %
Vin de table rouge	9,2 %	9,3 %	9,1 %	8,9 %	8,9 %
Vin de table rosé	1,0 %	1,0 %	1,0 %	1,0 %	1,0 %
Vin pétillant 7 %	1,2 %	1,1 %	1,1 %	1,0 %	0,9 %
Vin fortifié	1,5 %	1,5 %	1,4 %	1,3 %	1,3 %
Coolers à base de vin	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Autres	0,7 %	0,8 %	1,1 %	1,5 %	1,7 %

VOLUME DES VENTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE DE 2008 À 2012 (suite)

	2008	2009	2010	2011	2012
Vins importés					
Vin de table blanc	22,6 %	22,2 %	22,1 %	22,3 %	22,6 %
Vin de table rouge	39,6 %	40,2 %	40,3 %	40,0 %	39,4 %
Vin de table rosé	0,7 %	0,7 %	0,8 %	0,9 %	0,9 %
Vin pétillant	2,3 %	2,2 %	2,2 %	2,4 %	2,4 %
Vin fortifié	1,4 %	1,4 %	1,3 %	1,2 %	1,2 %
Coolers à base de vin	0,2 %	0,2 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %
Autres	5,4 %	5,4 %	5,5 %	5,3 %	5,3 %
Total des vins *(en milliers de litres)*	115 118	117 940	122 041	125 890	129 281
Bières canadiennes					
Bière ontarienne	42,2 %	42,1 %	42,9 %	45,6 %	46,3 %
Autres bières canadiennes	2,9 %	2,6 %	2,6 %	2,7 %	3,1 %
Bières importées					
Bière américaine	8,8 %	8,4 %	8,1 %	7,5 %	8,0 %
Autres bières importées	46,0 %	46,9 %	46,3 %	44,1 %	42,6 %
Saké	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %
Total des bières *(en milliers de litres)*	195 432	203 005	211 505	216 935	219 697
Total global *(en milliers de litres)*	397 171	406 993	418 067	427 827	437 011

Remarque : Ces chiffres excluent les commandes privées et les autres ventes du siège social. Les chiffres des exercices précédents sont retraités tous les ans pour refléter les changements apportés à la gamme des produits.

Les tableaux ci-dessous montrent la part des ventes nettes détenue par différents segments au sein des principales catégories de produits.

VENTES NETTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE DE 2008 À 2012

	2008	2009	2010	2011	2012
Spiritueux canadiens					
Whisky canadien	21,9 %	21,6 %	21,5 %	20,9 %	20,5 %
Rhum canadien	11,0 %	11,1 %	11,2 %	11,2 %	10,9 %
Vodka canadienne	12,7 %	12,6 %	12,7 %	12,6 %	12,6 %
Liqueur canadienne	2,9 %	2,7 %	2,6 %	2,5 %	2,4 %
Coolers à base de spiritueux	7,6 %	7,1 %	7,0 %	6,5 %	7,3 %
Dry gin canadien	1,0 %	0,9 %	0,9 %	0,8 %	0,7 %
Autres	1,2 %	1,2 %	1,3 %	1,2 %	0,8 %
Spiritueux importés					
Scotch	7,8 %	7,8 %	7,8 %	8,0 %	8,0 %
Liqueur	5,1 %	4,8 %	4,6 %	4,5 %	4,3 %
Boissons alcooliques diverses	5,7 %	5,7 %	5,5 %	5,4 %	5,3 %
Vodka	8,6 %	9,7 %	10,3 %	11,0 %	11,3 %
Brandy français	3,6 %	3,5 %	3,4 %	3,4 %	3,4 %
Coolers à base de spiritueux	2,1 %	2,2 %	1,9 %	2,0 %	1,5 %
Autres	8,8 %	9,3 %	9,4 %	10,1 %	10,9 %
Total des spiritueux *(en milliers de dollars)*	1 724 763	1 770 955	1 764 434	1 841 573	1 920 886
Vins canadiens					
Vin de table blanc	10,3 %	10,5 %	10,9 %	11,0 %	11,0 %
Vin de table rouge	7,2 %	7,4 %	7,6 %	7,5 %	7,4 %
Vin de table rosé	0,7 %	0,7 %	0,8 %	0,8 %	0,7 %
Vin pétillant 7 %	0,7 %	0,7 %	0,6 %	0,6 %	0,6 %
Vin fortifié	1,1 %	1,2 %	1,2 %	1,2 %	1,1 %
Coolers à base de vin	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Autres	1,1 %	1,1 %	1,2 %	1,4 %	1,5 %

VENTES NETTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE DE 2008 À 2012 (suite)

	2008	2009	2010	2011	2012
Vins importés					
Vin de table blanc	22,2 %	22,0 %	22,0 %	22,2 %	22,5 %
Vin de table rouge	46,6 %	46,8 %	45,8 %	45,7 %	45,5 %
Vin de table rosé	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,9 %	0,8 %
Vin pétillant	4,3 %	4,1 %	4,1 %	4,3 %	4,4 %
Vin fortifié	1,7 %	1,7 %	1,6 %	1,5 %	1,4 %
Coolers à base de vin	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %
Autres	3,3 %	3,1 %	3,3 %	3,0 %	3,0 %
Total des vins *(en milliers de dollars)*	1 404 327	1 460 221	1 472 171	1 570 720	1 659 521
Bières canadiennes					
Bière ontarienne	37,7 %	37,8 %	38,3 %	41,8 %	41,9 %
Autres bières canadiennes	3,2 %	3,0 %	3,0 %	3,1 %	3,4 %
Bières importées					
Bière américaine	8,1 %	7,2 %	8,1 %	7,2 %	7,8 %
Autres bières importées	50,6 %	51,7 %	50,4 %	47,7 %	46,5 %
Saké	0,4 %	0,3 %	0,3 %	0,3 %	0,4 %
Total des bières *(en milliers de dollars)*	735 075	776 011	816 217	908 348	891 591
Total global *(en milliers de dollars)*	3 864 165	4 007 187	4 052 822	4 320 641	4 471 999

Remarque : Ces chiffres excluent les commandes privées et les autres ventes du siège social. Les chiffres des exercices précédents sont retraités tous les ans pour refléter les changements apportés à la gamme des produits.

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE EN 2011-2012 – SPIRITUEUX

Pays	Ventes nettes ($)	Litres
Canada	1 055 255 901 $	57 706 648
Royaume-Uni	219 594 366 $	7 468 399
États-Unis	149 349 259 $	7 212 239
France	118 833 338 $	2 752 204
Irlande	66 957 384 $	2 120 333
Suède	63 398 750 $	2 310 321
Mexique	52 668 854 $	1 571 776
Italie	37 830 564 $	1 303 852
Allemagne	27 034 438 $	884 575
Pologne	21 560 968 $	640 762
Lettonie	15 258 851 $	538 052
Finlande	13 253 563 $	463 851
Russie	7 270 096 $	260 443
Jamaïque	6 930 319 $	209 574
Nouvelle-Zélande	6 656 159 $	648 904
Barbade	6 151 620 $	223 170
Pays-Bas	6 024 257 $	192 523
Cuba	5 847 078 $	189 859
Trinité	4 905 743 $	146 551
Guyane	4 207 710 $	118 879
Grèce	3 667 806 $	139 575
Afrique du Sud	3 024 660 $	107 054
Suisse	2 657 530 $	77 457
Corée du Sud	2 080 041 $	143 371
Portugal	1 955 497 $	60 523
Chine	1 655 882 $	17 292
Ukraine	1 547 679 $	50 526
Bermudes	1 535 720 $	53 423
Espagne	1 508 483 $	57 005
Nicaragua	1 243 512 $	42 235
Croatie	1 106 302 $	37 067
Serbie	991 350 $	31 245
Puerto Rico	987 716 $	20 167
Hongrie	963 044 $	29 973
Bahamas	779 099 $	21 164
Îles Vierges, É.-U.	694 425 $	23 995

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE EN 2011-2012 – SPIRITUEUX (suite)

Pays	Ventes nettes ($)	Litres
Autriche	693 746 $	16 461
République dominicaine	672 266 $	22 214
Liban	663 694 $	22 703
République tchèque	464 450 $	7 656
Brésil	428 314 $	13 330
Japon	424 865 $	7 580
Colombie	410 193 $	13 564
Inde	392 588 $	13 748
Turquie	217 709 $	6 058
Bulgarie	201 471 $	6 104
Danemark	200 373 $	5 495
Guatemala	123 810 $	5 055
Israël	80 075 $	2 699
République de Moldavie	53 829 $	1 696
Pérou	50 569 $	1 495
Chili	47 071 $	1 612
République d'Arménie	41 642 $	837
Sainte-Lucie	38 510 $	663
Norvège	32 355 $	991
Philippines	32 148 $	1 199
Bélarus	28 256 $	1 044
Lithuanie	27 943 $	954
Haïti	26 913 $	767
Panama	24 588 $	855
Géorgie	23 887 $	487
Australie	22 839 $	855
Taïwan	20 272 $	101
Sri Lanka	15 388 $	525
Estonie	11 818 $	345
Belgique	7 710 $	36
Islande	6 485 $	176
Thaïlande	5 635 $	207
Malte	4 640 $	146
El Salvador	2 370 $	95
Total	1 920 886 386 $	88 032 740

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE EN 2011-2012 – VIN

Pays	Ventes nettes ($)	Litres
Canada	371 352 766 $	36 425 127
Italie	295 870 885 $	21 947 295
Australie	214 445 693 $	14 097 401
États-Unis	208 610 425 $	13 830 293
France	186 470 782 $	10 609 093
Chili	93 320 583 $	8 521 075
Argentine	84 200 520 $	7 303 660
Afrique du Sud	42 878 416 $	3 581 776
Nouvelle-Zélande	41 025 584 $	1 993 538
Espagne	40 763 651 $	2 601 043
Portugal	28 213 709 $	2 112 346
Allemagne	23 928 855 $	1 923 974
Royaume-Uni	13 019 306 $	2 566 739
Grèce	3 366 425 $	298 637
Hongrie	2 594 539 $	250 419
Irlande	2 402 613 $	483 036
Japon	2 106 496 $	111 339
Suède	1 519 397 $	301 670
Israël	1 094 195 $	53 535
Serbie	867 428 $	89 534
Autriche	820 000 $	45 662
Belgique	615 131 $	104 298
Géorgie	585 782 $	40 945
Roumanie	505 197 $	42 915

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE EN 2011-2012 – VIN (suite)

Pays	Ventes nettes ($)	Litres
Mexique	453 943 $	33 202
Jamaïque	352 935 $	28 776
Bulgarie	348 670 $	37 321
Pologne	238 557 $	14 907
Monténégro	205 697 $	18 364
Corée du Sud	203 679 $	10 804
Ukraine	160 706 $	7 841
Macédoine	116 786 $	10 677
Uruguay	106 798 $	6 531
Chine	80 650 $	4 578
Liban	63 910 $	1 890
Suisse	44 102 $	2 313
Brésil	36 245 $	1 801
Luxembourg	34 680 $	1 756
Chypre	28 374 $	2 005
Slovénie	23 405 $	1 877
Danemark	18 341 $	1 485
Croatie	15 510 $	791
Inde	8 410 $	705
République de Moldavie	7 919 $	647
Turquie	6 178 $	653
Maroc	6 149 $	492
Total	1 663 130 021 $	129 524 764

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE EN 2011-2012 – BIÈRE

Pays	Ventes nettes ($)	Litres
Canada	403 559 721 $	108 380 759
Pays-Bas	111 702 512 $	24 317 172
Mexique	89 567 899 $	16 836 762
États-Unis	68 418 404 $	17 935 259
Belgique	51 171 679 $	10 478 189
Allemagne	37 496 662 $	9 857 798
Royaume-Uni	29 976 286 $	5 772 932
Irlande	19 670 263 $	3 776 861
Danemark	14 757 916 $	3 764 080
Pologne	14 075 741 $	3 773 380
République tchèque	9 110 926 $	2 399 927
Turquie	7 362 456 $	2 251 042
France	5 036 014 $	1 254 654
Autriche	5 467 583 $	1 631 271
Jamaïque	3 915 208 $	766 172
Italie	3 407 931 $	663 979
Chine	1 659 307 $	401 875
Singapour	1 348 558 $	389 956
Slovaquie	1 080 276 $	241 563
Trinité	1 031 102 $	263 301
Thaïlande	818 533 $	168 476
Japon	636 792 $	149 367
Portugal	581 068 $	136 819
Espagne	538 641 $	142 526
Slovénie	511 418 $	144 450
Australie	510 257 $	130 475
Russie	501 721 $	135 668
Croatie	371 586 $	92 690
Roumanie	287 235 $	82 240
Ukraine	277 956 $	68 468
Sri Lanka	217 281 $	43 792
Grèce	206 313 $	44 205

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE EN 2011-2012 : BIÈRE (suite)

Pays	Ventes nettes ($)	Litres
Lituanie	[illegible]	[illegible]
Kenya	[illegible]	[illegible]
Philippines	[illegible]	[illegible]
Bosnie-Herzégovine	[illegible]	[illegible]
Corée du Sud	[illegible]	[illegible]
Islande	[illegible]	[illegible]
Barbade	[illegible]	[illegible]
Vietnam	[illegible]	[illegible]
Nouvelle-Zélande	[illegible]	[illegible]
Norvège	[illegible]	[illegible]
Colombie	[illegible]	[illegible]
Lettonie	[illegible]	[illegible]
Brésil	[illegible]	[illegible]
Estonie	[illegible]	[illegible]
Total	[illegible]	[illegible]

Remarque : [illegible]

Merci

La LCBO remercie les membres du comité de vérification du conseil d'administration de la LCBO de leur collaboration à la préparation du présent rapport. [illegible]

This report is also published in English as LCBO Annual Report 2011–12.

[illegible]

LCBO